

食客在豆花泡馍店排队

扶风县豆花泡馍标准化产业基地的员工在检测产品

宝鸡豆花西施商贸有限公司生产车间

豆花泡馍如何

“出圈”？

本报记者 李依涵

近年来，随着互联网的普及和电商平台的发展，以擀面皮为代表的西府美食逐渐走向世界各地，以“岐山”为招牌的臊子面馆，也在许多城市的美食街区占有重要位置。但宝鸡人钟爱的另一道西府美食——豆花泡馍，至今以堂食为主，未能搭乘“电商+”的东风拓展更大的市场，不免有些遗憾。那么，如何让豆花泡馍这碗“咸辣鲜香”的美食突破地域限定，让更多人领略到宝鸡本土美食的魅力？记者就此进行了调查。

问题

技术受限原地打转

2024年2月28日，宝鸡清晨7点的气温仍在零下。金台区中山西路上的“第一家老王豆花泡馍”店里，已经坐满了赶早来吃豆花泡馍的人。其中不乏专程从平凉、西安等城市赶来的食客。

豆花泡馍上桌，先拍照分享，后动筷品尝。美食下肚满足之余，不少外地食客略有遗憾地表示：“这碗特色美食，没办法带给远方的朋友和家人品尝，真是可惜。”

在我市，大部分豆花泡馍店只能堂食，无法提供能够长途邮寄的预包装产品，即使有，也是不含鲜豆花且保质期只有7天的“简易版”。

“难！豆花泡馍的制作工艺，决定了它很难被带去外地。”一家豆花泡馍店的老板摇头说。豆花泡馍讲究的就是起锅

立灶、现做即食，时间稍微一长，就会影响口感。

那么，豆花泡馍能否像擀面皮一样，真空包装，便于运输及储存呢？“锅盔馍片可以抽真空，豆浆可以用豆浆粉，调料可以提前配好分装，以上这些都好说，唯独豆花的保鲜一直是个大问题。”很多店家纷纷摇头。作为豆花泡馍中的点睛之笔，当天现做的豆花保质期非常短，72小时已是极限，还易碎、经不起颠簸，导致制成真空包装的成本极高。

要把豆花泡馍这种流质食品做成能满足物流运输的预包装食品，让拿到手的顾客方便操作、不受环境限制，同时还要保持产品口味正宗、口感纯正，这样才能大大提升购买者的体验感。

“东湖柳、姑娘手，金玉琼浆难舍口。”在西府流传了千年的美食，却受限于种种条件，一直在原地“打转转”。这让大江南北的美食爱好者殊为遗憾，也让海内外的宝鸡游子，更加想念家乡的“味道”。

发展

勇于尝试突破难题

2023年，宝鸡擀面皮线上线下的产值已达55亿元，这离不开发展日益成熟的皮面真空包装技术。在宝鸡人的心里，豆花泡

馍的地位同样也很高，如何研发针对豆花泡馍的真空处理、包装技术，将豆花泡馍的产业进一步做大做强，成了很多有志为企业家主动选择的课题。比如被大家称为“豆花西施”的王婷和返乡创业青年张斌。

2016年，王婷研发出方便速食豆花泡馍，并在家乡凤翔区域关镇豆腐村建厂，通过线上线下相结合销售，2023年全年产值突破1200万元。来自扶风县的张斌同样也成功研发出方便速食豆花泡馍，在家乡城关街道八岔村建设的生产基地，一年能卖出20多万份产品。

“以前每次有人来问，收到的豆花泡馍里怎么没有豆花，我都很伤心。”忆起曾经，王婷略显无奈地说，当时只能一个个给顾客解释，鲜豆花保质期太短，技术实在无法满足运输条件。为此，自2022年初，王婷多次前往外地学习技术，与西农大的食品专家一起研究，做了上千次试验，用时半年终于攻克了豆花保鲜、储存的关键技术难题，开发出了可单独包装、保质期达到40天的即食豆花。

张斌也在去年解决了相同难题。此外，他还解决了产品里锅盔馍片粘连、不好分开的难题。以前一些首次尝试的顾客反馈，产品里的馍片看着像块“砖”，整块下锅煮，外面都煮软了，里面还没煮透，口感大打折扣。锅盔馍片煮而不烂是豆花泡馍独特口感的关键所在，像“砖”可不行。张斌不断调整水和面的比例、烤制的温度，反复尝

试期间，“失败”的馍片太多，他只好天天给全村村民免费送，连着送了一个多月后，才将馍片粘连问题彻底解决。

如今，打开一袋方便速食豆花泡馍，单独一小碗的即食豆花让豆花泡馍再也不会缺少“灵魂”，分散的馍片保证了豆花泡馍的口感，豆浆粉、调料包、油辣子、小菜等配料一应俱全。食客在收到产品后，不管是煮着吃、泡着吃，操作都很简单方便，只需3到5分钟就能品尝到这碗西府特色美食。

“正宗！吃着和现做的一样。”在售卖豆花泡馍相关产品的评论区，这样的好评越来越多。

曾经只能堂食的豆花泡馍，已经通过现代工艺制作成可以物流运输的预包装食品，让在外的游子们，远在他乡也能吃到热气腾腾的家乡味道，豆花泡馍逐渐闯出宝鸡“本地圈”，闯进更大的发展赛道。

期待

多方发力共筑未来

如果说，曾经制约豆花泡馍“出圈”的主要原因是成本和技术，那么，经过“先行者”的创新与努力，让豆花泡馍具备了“走出去”的条件。豆花泡馍产业该如何做大做强？专业人士认为：目前，豆花泡馍还存在缺少相关行业规范标准、知名度不高、宣传力度不足等问题。

就拿市面上的方便速食豆花泡馍来说，线上95%的产品都出自王婷和张斌的生产基地。而在线下，大部分提供的依旧是没有鲜豆花且保质期较短的“简易版”，这些产品大多是由食品工厂代加工。记者在走访时了解到，各家风味特色不同，产品的配料选择也不同，而添加豆花的话，一袋产品的成本又将增加

1.5元左右，加之需求量不大、客源不稳定等原因，很多店家只能加工少量“简易版”进行售卖。“目前，宝鸡4区8县大概共有1200多家豆花泡馍店面，如果能建立豆花泡馍产业协会，大家就可以共同研究、解决产业发展过程中遇到的困难和问题。”采访中，问及产业的未来发展，一些店家和企业家建议，希望当地政府在相关政策上对豆花泡馍产业给予支持。

此外，地方特色食品“当地人做、本地人吃”是普遍现象，全国范围内知名度却并不高，豆花泡馍也不例外。针对这点，一些店家已经摸到了破解的“窍门”。“只是拍摄发布了制作豆花的视频，没想到还收获了上万点赞。”在我市人民公园附近的老凤府豆花泡馍店里，店员张宁一边说，一边架起三脚架，用手机开启了直播。她表示，高曝光率让这家店获得了更大范围内的关注和人气，一些外地游客看到视频后，专门前来“打卡”。一名业内食品专家指出，目前，该产业亟须规范关于豆花泡馍的定义描述，强调制作工艺、明确口感和风味特点、制定生产产品标准。同时还需加强品牌文化培育和宣传推广，有效扩大消费群体，促进地方特色食品由区域走向全国。

地域“色彩”浓郁的豆花泡馍承载着浓浓的“乡愁”，这道千年风味，如今已顺应时代需求不断更新、不断提升品牌知名度，走向更广阔的市场。让我们共同期待，这一西府传统美食在未来的发展中继续绽放光彩。

百姓关注

地方美食要善用“电商+”平台

甘泉

当年几乎齐名的两道宝鸡地方美食——擀面皮和豆花泡馍，在互联网时代逐渐拉开了距离。拉开距离的原因固然很多，但前者善用“电商+”平台，把生意做到了全国各地，的确为我们打开传统地方美食新的发展空间提供了借鉴。

宝鸡是“国际（丝路）美食之都”，传统地方美食很多，通过“电商+”平台把产品销出去与吸引客人到宝鸡来品尝同样重要。善用“电商+”平台最大的好处，就是能够打破时空、地域限制，把客户资源做到无限大。就拿豆花泡馍来说，开饭店、搞堂食，客户只能局限于“宝鸡人”这个固化的群体。如果能像擀面皮那样，借助“电商+”平台走向更大的市场，则会

源源不断吸引和培养新的消费群体。况且，拥有独特历史渊源、制作工艺和特殊口感的豆花泡馍本身就自带“流量”。只要成功打开“电商+”的窗户，很快就能将“流量”转化为销量。

诚然，一道工艺复杂、食材特殊的地方美食，搭乘“电商+”步入发展快车道也绝非易事。但在这个万物互联互通的时代，关起门来做生意的确已经不合时宜。如今的豆花泡馍，经过许多从业者的探索 and 突破，已经基本扫清“电商+”路上的技术和成本障碍，距离“出圈”仅有一步之遥。这个时候，需要更多的社会组织 and 开拓者者为豆花泡馍合力攻关，在规范标准、品牌宣传等方面提供积极支持。