

张安趁热打铁，利用三原的原材料和地理优势，很快建起了自己的面皮生产线。然而，就在生产线还有十天调试好的时候，形势却急转直下。他清楚记得，仅仅几天时间，擀面皮网络销售就经历了闪电般的大溃败，一点也卖不动了，业内称之为“大崩盘”。

他其实想过这么快土崩瓦解的原因。网上销售以省外人为主，人家试过七八个牌子，口味都不好，慢慢地就不敢再买了。随着买家“试吃”结束，没有留下太多的口碑，毁灭性打击自然就来了。其实行业出现萧条的各种迹象一直都在，业内人士都心知肚明，只是大家都不想面对罢了。

但新建的生产线却不能停摆，想来想去，他决心从头来，再战线下实体店。让他惊喜的是，只用三天开业的新店，销售异常火爆，证明自家的调料口味绝对能俘获人心。前几天因为生产线还在调试，他试着进购面皮，没想到几天里销量就达到500份。生产面皮的老板说，当时县城里还没有谁家一天卖出超过300份的呢？等到自家生产线的面皮出来，每天可出1000张的量。尤其是春节期间，生意格外火爆，每天销售额都过万元。

张安就是这样带着自己对产品质量的坚守，成功进入了预包装食品领域。他坚信只要保证产品质量，预包装擀面皮市场仍然是蓝海。

幸运为什么会来

为了配套擀面皮，张安又推出了肉夹馍速食产品。张兴邦肉夹馍是成品，肉已夹在馍里，肉的肥瘦配比也是按照店里的四六比例。消费者买回去按说明加热后，还原度在90%以上。张安说，他们还正在研发淳化饴饴的预包装产品，尽管店里已有样品，但有些技术还不过关，需要继续改进。

如今，陕西兴邦餐饮文化管理有限公司的张兴邦擀面皮、肉夹馍速食产品和餐饮门店在全国加盟店已超过了200家。

在抖音直播间里，张安如邻家大哥，吃着肉

夹馍、擀面皮，侃侃而谈香油的古法工艺，讲述自己经营企业一路走来的艰辛和收获。

近三年，受疫情影响，企业遇到困难。张安感慨，多亏强大的直播销售带来了新生机，让企业恢复了信心。他说，在2022年8月13日东方甄选陕西专场中，陕西老乡董宇辉带货实力太强大了，一场就卖出了90万元的香油、擀面皮、夹馍等产品。

张安在短视频中透露，小老乡货卖得多，自己当然高兴，但更高兴的是看到这种方式对品牌的宣传推广效应。专场结束后，很快就有各大平台主动来和企业对接，包括宝鸡擀面皮电商协会，以及大的网红播主都主动过来对接挂车。他十分珍惜董宇辉给企业带来的发展契机，不断提醒自己一定要一如既往地要把产品做好。

张安向记者表示，从业近三十年，无论是小磨香油还是预包装食品，除了在正确的时间及时调整赛道，回归企业还是要走专精路线。他说，自己亲身经历疫情期间企业遭遇的各种困难。2020年初时，对擀面皮制作厂家来说，最难的除了运输，还有包装袋的紧缺。面粉类的原材料除了企业库存，保供应也能跟上的，但包装袋是有钱也买不到的。自己的企业前期因为与青海省一家企业有销售合同，所以库存量大，保证了疫情最严重时期的供应。青海这家企业正是看中了张兴邦擀面皮的质量，才大量采购，这才能有之后包装袋充足的小幸运。

三原县中小企业局的一位负责人表示，预包装食品保鲜、冷链运输等环节，比传统渠道更容易出现问题。张兴邦擀面皮能在市场上受追捧，产品质量的高标准把控是根本，这也是食品强县企业一以贯之的追求。

张安在采访中还提到，因为小磨香油的传统工艺要求严格，需要较长时间才能掌握，目前愿意学习的年轻人越来越少，这套传统的技艺面临失传的危险。作为三原小磨香油制作技艺省级非遗传承人，他将尽己之能，传承这项技艺，希望更多的年轻人加入进来。📺