

定。在他们看来，老板刘杨的确与众不同。“我们年轻人还没看到的市场前景，他总是能及时扑捉到。就是因为这样，他才能带着公司在发展每个重要节点，都恰好迎合了市场与消费者的需求。”

三年疫情，餐饮行业受到的冲击最大，闭店潮横扫大中小城市。尽管刘一泡已经完成了转型，但提到实体店的萎缩状况，刘杨还是心有余悸。2019年，秦吼公司泡馍产品的客户主要还是全国各地的餐饮连锁实体店，这些餐饮店的销售量要占到总销售量的80%左右。当时公司向网络和电商销售转型的步子如果走得慢一点，就可能遭遇疫情所带来的危机。

2018年，秦吼公司注册“刘一泡”商标。当时作为B端供应商，秦吼公司的生意算是很红火了，按一般人的思路，可能会满足于此。而一点点打开国内市场的刘杨却意识到了开拓电商渠道销售领域的迫切性。

2019年的“双十一”，尝试在淘宝销售的刘一泡成为“羊肉泡馍品类第一”。

大唐博相府总经理、中国陕菜网CEO刘晓钟一直在关注和帮助刘杨与“刘一泡”这个陕西少有的保鲜速食品牌。他用一句话评价刘杨与刘一泡的转型：“一切都恰逢其时！”

2000年，刘杨从西安美术学院毕业，回到了咸阳，创办陕西点石网络传媒有限公司。当时恰逢互联网爆发期，广告创意设计、传媒、网站建设、地区门户网站等，都是市场急需的热门风投行业。

随着业务不断发展，2008年，刘杨将公司从咸阳搬到了西安高新区。他重新创办西安博益美华软件科技有限公司，主攻互联网信息系统开发，运营电子杂志iOS系统APP“逛西安”。这一年，他获得“国家科技部创新基金”，第二年又获得“西安市青年科技人才奖”。



秦吼公司办公楼

2011年，刘杨萌发做餐饮的念头。他玩笑地说：“最大的原因是我自己喜欢啣羊肉泡！”其实，当时互联网行业已经趋于饱和，竞争太过激烈，刘杨是想换个赛道试试。

说起自己的成功转型，刘杨感喟道：“现在讲起过去的每一次转型似乎很简单，而其实每一次都是在不断地摸索与试错中走过来的。”

当时，刘杨要把自己公司和项目全部打包卖掉，可以想象，这该是一个多么艰难的决定，可只有这样做，才能获得转型的资金。2012年，刘杨进入餐饮行业，通过考察选址，他在西高新锦业路开了第一家羊肉泡馍馆。“当时泡馍馆的名字没有想太多，按西安、咸阳的传统习惯，都是用自己的姓起个名字。我的泡馍汤色是金色，属于泡馍的一个流派，就将泡馍馆定名为老刘家金汤泡馍。”