

工厂刚建好，SC手续还没办下来，做袋装泡馍还处于实验阶段。他当时还是用冷链箱装着冰袋给北京客户发过去的，可仅仅过了一周，这位客户又让他快递300袋。刘杨觉得不可思议，他好奇地给这位客户打电话，“你快递这么大的量用来干嘛呢？”客户告诉他：“我在北京开的是陕西饭馆，来的客人喜欢点羊肉泡馍，我就煮一份你们的羊肉泡，很方便啊。”

应这位客户邀请，刘杨去了一趟北京。现场看到的景象，让刘杨一下子豁然开朗。原来这位客户在北京有两个餐厅，一周就用300袋，相当于一个店一周要用150袋。而北京大约有3000家大小不等的陕西餐厅，刘杨算了一下，心里大吃一惊。

在这位客户的召集下，刘杨一下子见到了30多位在北京开陕西餐馆的老板。“大家反馈还是第一次见到这样的羊肉泡袋装产品，绝对是开创型。”刘杨这才搞清楚，外地正宗的陕西餐馆如果没有羊肉泡馍是不行的，可是掌握泡馍技术的大厨必须得从陕西请，而且工资很高。加之每天客流不稳定，很容易造成食材的浪费，会加大餐馆的成本。有了袋装羊肉泡馍，就彻底解决了这些大小陕西餐馆的痛点。

刘杨说，他当时是暗吸了一口气，激动地告诉自己，这是触及到了多大的一个市场啊！

刘杨开始考虑开拓市场的事情。“当时我就想着能把北京的市场打开，可是北京太大了，我一个人根本跑不过来！”就在这时，刘杨遇到另一个“贵人”。

“我在一家陕西餐馆门口碰见了一辆配送冰峰汽水的车辆，司机说他们只给陕西餐厅配送。我突然想到可以找冰峰代理商做北京总代理啊，就留了这家公司的电话。”打过去的电话证实了刘杨的猜测，有冰峰的地方就有陕西餐厅。北京的冰峰总代理是宝鸡人，还经销岐山醋、兴平辣椒、宝鸡擀面皮等各种陕西特产。品尝了刘杨的袋装羊肉泡馍后，这位代理非常高兴，立即答应给他做代理。



刘一泡系列速食产品

最初，北京的经销商每个月能代理800箱。刘杨按照北京的思路，通过冰峰在各地的总代理打开了上海、广东等地的市场。

2017年，刘杨在中央厨房的基础上，成立了陕西秦吼食品科技有限公司，开始研发新配方，申请了几项专利技术，建立了自己的工厂，做袋装半成品羊肉泡馍，开始向全国各地的陕西餐厅供货。

此时，刘杨经营的实体连锁餐馆却不断在亏损。他做了个决断，将六家店面全部转让，回笼了一些资金，全部投入到公司的生产之中。

这年年底，冰峰公司在西安开年会，刘杨用一辆大巴车将参会的经销商拉到厂里参观了一圈，加强了与经销商的联系。

预制食品的关键是还原度

2022年11月11日，“真工之境”陕菜探秘之旅九周年庆典活动在西安大唐博相府酒店举办。作为陕菜智库特邀专家及陕菜供应链联盟会会长的刘杨也参加了此次庆典活动。

秦吼公司与刘一泡保鲜泡馍之所以能发展到现在的规模，很多方面取决于刘杨这个创始人的个性。见过刘杨一面的人，都乐意与这位中气十足、嗓音宏量、快言快语、性格豪爽的西北汉子结交。他的很多机遇来自他日常广泛交友，而且他从不放过每一个有用的资讯。“咸阳的同行们总问我，哪里来的渠道能参加那么多的活动？其实很多国内、省内的活动，有时候也是我看到省