安康日报

“湘菜”为何“吃香”

——安康宏润泽餐饮公司打造“湘遇长沙”本土美食品牌崛起探秘

记者 **胡智贤** 通讯员 **柯贤会 周洁**

在安康这座素有“秦巴明珠”美誉的城市，美食文化如同其山水般丰富多样。近年来，一家名为“湘遇长沙”的餐饮美食品牌强势崛起，宛如一颗璀璨新星，点亮了安康食客对湘菜的热爱之光，演绎出一段独特的品牌发展故事。

“湘遇长沙”特色菜小炒黄牛肉

一群人一条心一件事

安康网络达人为“湘遇长沙”点赞

“湘遇长沙”西城阁店火车餐厅

优秀餐饮服务团队

传承：食材为魂地道坚守

安康“湘遇长沙”品牌创始人安礼刚，1979年出生于湖北孝感，1999年怀揣军旅梦应征入伍。在部队的淬炼中，他不仅磨砺出坚韧不拔的意志，更对集体意识与责任感有了深刻理解。2009年，退伍后的他追随爱情来到妻子家乡安康，面对陌生的市场环境，他敏锐捕捉到当地高端湘菜馆稀缺的市场空白。抱着“让安康人吃上正宗湘菜”的初心，安礼刚在江华城开办了安康首家“湘遇长沙”美食店，开启了一段餐饮传奇。

“自幼对湘菜的热爱深植骨髓！”安礼刚说，那热辣鲜香的剁椒鱼头、韵味十足的毛氏红烧肉、烟火缭绕的长沙臭豆腐，构成了他记忆中最温暖且浓烈的舌尖美味。

创业初期，安康餐饮市场以本地菜为主，湘菜馆屈指可数。安礼刚带领团队走访湖南多地，邀请湘菜大师驻店掌勺，推出小炒黄牛肉、特色辣椒炒肉等30道传统名菜。他坚持“不做预制菜”，从食材源头严格把控，小炒黄牛肉选用深山放养黄牛，砂锅海鲈鱼采用特色水产，老坛红烧肉以秘制酱料慢煨八小时……这种对品质的坚守，让“湘遇长沙”在激烈的市场竞争中脱颖而出，为品牌扎根打下了坚实基础。

湘菜，以“鲜、香、辣、酸、腊”著称，食材的品质直接决定菜品成色。安礼刚深知这一点，为了还原最正宗的湘菜风味，他不惜成本，搭建起一条从湖南到安康的食材供应链。

辣椒，湘菜之魂。“湘遇长沙”指定选用湖南本地的螺丝椒、线椒与剁椒。螺丝椒肉质厚实、辣味浓郁且带一丝清甜，是制作经典湘菜“辣椒炒肉”的不二之选；线椒形态细长，辣度适中，用来搭配腊肉，腊香与椒香相互交融，瞬间勾起食客馋虫。而剁椒，严格遵循传统工艺，经长时间腌制发酵，红亮鲜香，一勺剁椒入菜，便是纯正湖湘味的点睛之笔，让安康食客一次品尝便欲罢不能。

安礼刚介绍：“我们让每一道菜都是一次舌尖上的旅行，每一口滋味都是一场心灵的慰藉，经典菜品，惊艳味蕾，回味悠长，‘湘遇长沙’的湘菜不只是餐桌上的风景，更是湖湘文化的传承，每一勺辣油背后，蕴藏着对生活的火辣与激情。”

创新：因地制宜融合求变

尽管坚守地道，但安礼刚也明白，入乡须随俗。安康人的饮食习惯与湖南略有差异，为迎合本地味蕾，“湘遇长沙”开启了一场巧妙的融合创新之旅。

在辣度上，做了精细分级。除了保留原版湘菜“重辣、重口味”的菜品供嗜辣老饕选择，还贴心推出微辣、中辣版本，让初尝湘菜或不太能吃辣的食客也能欣然入门。例如招牌菜毛氏红烧肉，原版色泽红亮、辣中带甜，在安康店，厨师会减少干辣椒用量，突出五花肉本身的软糯香甜，再搭配本地特有的软糯土豆块，红烧肉的醇厚与土豆的绵密相得益彰，既不失湘菜风骨，又融入安康风味，成为老少皆宜的人气菜品。

安康人喜食凉菜和面食，“湘遇长沙”便顺势推出凉菜“八大件”和“湘式拌面”系列，将湘菜经典口味如麻辣子鸡、口味虾的酱料与劲道面条结合，面条爽滑有嚼劲，裹满鲜香热辣的酱汁，一口下去，既有湘菜的浓烈，又满足了本地食客对面食的热爱，迅速成为店内爆款小吃，填补了市场空白。

一家餐厅的灵魂，归根结底在厨师团队。“湘遇长沙”聘请湘菜资深大厨入驻安康，把控核心菜品质量，同时吸纳本地优秀厨师，组成一支融合湘陕两地厨艺精华的精英队伍。入职前，每位厨师都要经历严苛培训，从湘菜文化溯源到食材特性研习，再到每道菜的精准烹饪步骤，层层打磨。

“我们坚持采用铁锅、明火炒菜，让原汁原味美食点燃顾客的味蕾。”安礼刚说，以制作一道“湘西外婆菜”为例，需先将梅干菜、萝卜丁、肉沫等食材按特定比例备好，下锅炒制时，火候把控精确到秒，先大火爆炒出香，再小火慢煸入味，出锅时香气四溢、色泽诱人，入口咸香下饭，让人回味无穷。

日常经营中，厨师团队还定期研发新菜品、改良旧作。他们常深入安康本地市场探寻食材灵感，结合当季新鲜物产与食客反馈，不断推陈出新。正是这份对厨艺的执着、对品质的雕琢，让“湘遇长沙”菜品常吃常新，始终保持旺盛的生命力。

推广：文化引领破圈生长

踏入安康“湘遇长沙”店，浓郁的湖湘风情扑面而来。青砖墙、红灯笼、木质桌椅，服务员身着特色服饰，热情洋溢。点菜时，他们不仅能详细介绍菜品特色、食材来源，还会根据食客人数给出贴心建议，确保用餐体验恰到好处。就餐过程中，添茶倒水、换骨碟及时周到，若食客对菜品有任何疑问或需求，第一时间响应解决。

为提升“湘遇长沙”品牌认知度，安礼刚带领团队制定了美食与文化、服务、旅游相结合的一套多元推广营销策略，打响品牌名号。

2024年11月22日，安康江华城商圈霓虹闪烁、人潮涌动。“湘遇长沙”江华城店以一场融合传统与现代的开业盛典，点燃了整座城市的味蕾狂欢。现场歌舞表演、抽奖互动、消费券派发等环节高潮迭起，市民们穿梭于美食与文化之间，直呼“过瘾”！这种方法，不仅以现炒现做的匠心理念重塑安康餐饮格局，更将湖湘文化融入每一道菜品，成为当地餐饮界的标杆。

2024年12月21日，“湘遇长沙杯”百名好主播粉丝见面会暨百店异业联盟交流活动在吾悦广场举行。活动现场，水鼓舞表演拉开序幕，百名主播通过才艺展示、粉丝互动等形式，将餐饮文化与地方特色结合，吸引大量市民参与。店内设置专区展示湘菜特色菜品，并通过“安康新媒”小程序实现线上线下联动，为顾客提供便捷点餐与福利领取服务，形成“吃、购、游”一站式体验。这种模式不仅为餐饮店引流，也推动了区域经济高质量发展。

线上，社交媒体成为主战场。“湘遇长沙”利用微信公众号、抖音等平台，发布精美的菜品图片、制作诱人的美食视频，讲述品牌故事与菜品背后的文化渊源。邀请本地美食主播探店，主播们以亲身体验分享热辣的湘菜口感、舒适的用餐环境，一篇篇探店笔记、一条条视频推荐，如星星之火，点燃了安康网友对“湘遇长沙”的好奇与向往，社交媒体热度持续攀升，门店线上预约常常爆满。

线下，“湘遇长沙”积极参与百店异业联盟和各类美食节、文化活动。在安康的端午龙舟节、金秋美食博览会上，“湘遇长沙”设立特色展位，现场制作臭豆腐、糖油粑粑等长沙名小吃，免费供市民品尝，让更多人直观感受湘菜魅力。

口碑更是品牌的核心驱动力。凭借美味菜品与优质服务，食客自发成为品牌宣传员。家人聚餐、朋友小酌，“湘遇长沙”成为热门之选，“好吃正宗”“服务贴心”的口碑在安康坊间口口相传，吸引着越来越多新客登门，品牌影响力呈燎原之势迅速扩散。

正是凭借对市场的精准洞察，安礼刚的餐饮版图从无到有、从有到优，迅速扩张。现在“湘遇长沙”在安康吾悦广场、江华城、万达广场、金州路食尚汇、西城坊美食街、商洛和甘肃庆阳等地开设了10多家餐饮美食店，孵化出“湘村味”“佬湘源”“爽口捞小火锅”“麻辣恋香锅”等十余个品牌，并在2022年牵头成立安康市宏润泽餐饮管理有限公司，聘请专业高管团队，构建起集“品牌运营、供应链管理、人才培养”于一体的完整体系，覆盖中餐、火锅、小吃等多元业态，成为年客流量超十万人次的知名餐饮品牌。

如今，在安康的每一个华灯初上的夜晚，“湘遇长沙”各店内灯火通明、人声鼎沸，热辣香气飘散街头巷尾，那是湖湘风味与安康风情交织的最美烟火，也是一个品牌逐梦成长的生动注脚，见证着美食跨越山水、温暖人心的力量。

但安礼刚的目光不止于此，未来，品牌计划继续深耕安康市场，优化菜品、升级服务，打造更具特色的湘菜旗舰店，将湖湘美食文化全方位融入这座城市生活，让湘菜之花在更广阔天地绚烂绽放，用美食串联地域，向着成为中西部地区湘菜领军品牌的宏伟目标稳步迈进，在餐饮星河中留下属于自己的闪耀轨迹。

“湘遇长沙”创始人安礼刚（左一）获评好主播称号

宾客满堂