



传承安康美食
树立行业标杆

秦巴味道：「吉食卤」

记者 胡智贤 通讯员 翁军

近年来，在安康卤味市场中，“吉食卤”品牌宛如一把神奇的钥匙，悄然开启秦巴腹地熟食世界的新大门，见证着汉水之滨卤味美食的蜕变。



“吉食卤”投产仪式



“吉食卤”进驻商超



“吉食卤”商学院

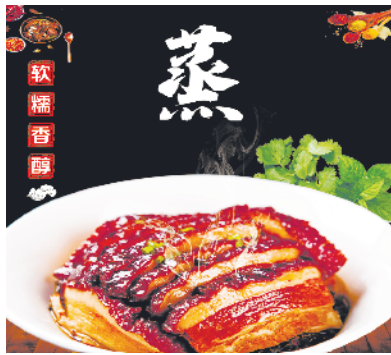


参观“吉食卤”花椒种植基地



“吉食卤”厂房

“吉食卤”八大菜系



走出矿井：奔赴卤味“新天地”

安康高新区镇坪飞地经济产业园“吉食卤”工厂内，王伦轻轻摩挲着玻璃展柜中的褐铁石。这块从矿井深处带回来的“初心石”，承载着曾经的记忆。此时，屏幕上 300 家商超门店的销售数据闪烁跳动，而在这一锅“卤味”里，正翻滚着时代的新滋味。

1995 年，王伦怀揣着家人东拼西凑的车费，踏上了开往北京的绿皮火车。这个来自汉滨区关家镇的农村娃，身形瘦弱，

身高不足 1.6 米，进入砖厂务工后，连板车都拉不动。包工头无奈，安排他清理板车皮带下的淤泥。然而，一次操作失误，铁锹卷入机器，差点让他丢了性命。

他含着泪给父母写信，写了撕，撕了又写，最后还是狠狠地撕碎信纸，将自己平日从牙缝里省出的 300 元钱寄回了家。

第二次外出闯荡，王伦来到河北铁矿。在这里，他遭遇了一场惊心动魄的矿难。塌方瞬间，闷响如雷，震得他脊背发

凉。王伦的工装裤被碎石划破，背上工友的鲜血透过布料，渗进他的指甲缝。在滴水声和喘息声中，他数着步子，走到第 17 步时，终于看到井口那豆大的光斑。事后，望着病床上呻吟的工友，王伦的内心受到极大震撼，他意识到，要改变命运，不但要能吃苦，更要树立一个明确的目标。此时，母亲寄来的卤豆干，勾起了他对家乡浓浓的思念。

慢熬细炖：熬出卤味“黄金配方”

习交流，厨艺愈发精湛。2002 年回到安康，凭借用心经营和成本控制，他赢得了老板的赏识，担任厨师长。

2005 年，一次偶然的机会，王伦接触到安康某知名超市的熟食经营业务。他如同发现了“新大陆”，果断辞去厨师长的职务，踏上了自主创业之路。那年，他开起了第一家商超卤味店，从零开始打拼。这个曾在矿井中背着工友走出险境的男人，以矿工般的坚毅，开启了卤味生意的新征程。

王伦深知技术是立身之本，创业初期，他听闻当地有位从业多年的卤味师傅，便效仿古人“三顾茅庐”，多次带着自己精心卤制的鸭头登门求教。师傅被他的诚意打动，赠予他一句意味深长的箴言：“卤汤如人生，要熬得过三时辰凉水，忍得住五更天寂寞。”自此，这句话成了王伦的创业信条。他每日凌晨便开始筹备食材，反复调试卤汤配比。在无数次失败与

尝试中，他不仅掌握了卤味制作的精髓，更从师傅身上领悟到“做食品就是做良心”的深刻道理。

秉持着这份初心，王伦在经营中始终坚守品质底线。一次，供应商送来色泽鲜亮的鸭脖，看似完美，却被他敏锐察觉肉质松软异常。愤怒的王伦将鸭脖重重拍在案板上，面对供应商的辩解，他语气坚定：“我要的是对得起顾客味蕾的好货。”这次经历，更坚定了他对品质的追求。

为了将品控做到极致，王伦结合多年经验，独创“五感品控法”——用眼睛观察色泽是否自然，用手触摸质感是否紧实，用鼻子嗅闻香气是否纯正，用舌头品尝味道是否醇厚，用耳朵倾听顾客反馈是否满意。在他的严格把控下，每一份卤味都成了品质的代名词，也让他的卤味生意在市场中站稳了脚跟。

科技赋能：为传统卤味装上“数字引擎”

关中地区，成立陕西博誉实业集团股份有限公司，签下 5000 平方米的厂房租约，建成智能化中央厨房，深耕卤味产业，聚力打造“吉食卤”品牌。当时，妻子握着存折，手不住地颤抖：“这可是全部家当啊！”王伦却目光坚定。

传统卤味面临保鲜难、溯源难、复制难三大难题，王伦用数字化方案逐一破解。在西安的一家连锁超市里，店长李芳通过数据看板动态调整策略：晚市推出 9.9 元小包装卤菜，周末发售 49 元家庭组合装，复购率随之飙升 37%。这背后依托的是“吉食卤”独创的商超多维合作标准，

涵盖卫生无死角、产品多样化、冷链 1 小时配送、自动缓化加热技术等，全方位重构商超熟食运营模式。

“建立与商超共生共荣的生态。”王伦的理念逐步成为现实。他提出的卫生、服务、陈列、品质、多样性五维合作标准，成为行业典范。

“吉食卤”以“样板店试运营+标准化复制”模式迅速扩张，截至 2024 年，已在陕西、甘肃、宁夏、湖南、湖北等地布局 300 余家门店，实现门店收入倍数增长，同时带动合作超市熟食区客流量提升 35%。

卤味飘香：激活乡村振兴密码

2024 年，王伦敏锐捕捉政策与市场的叠加信息，成立“吉食卤”商学院。当年对内对外共培养出 500 余名管理骨干和熟食经营者。“我们不仅要打造商业品牌，更要成为助推百姓共同富裕的强大引擎。”王伦说。

在安康高新区加盟商培训基地，来自湖南的创业者张磊正专注学习设备操作。“总部不仅传授完整配方，还教授销量预测方法。”据统计，新加盟的 80 家门店中，

92% 的门店在 6 个月内实现盈利，平均投资回收期缩短至三个月。据相关部门数据显示：“吉食卤”食品安全抽检合格率连续 5 年保持 100%。

“一人富不算富，一方富才是富。”随着品牌影响力的不断扩大，王伦开始思考如何反哺社会，助力乡村振兴。汉滨区关家镇磨河村村民陈丽，在公司从事卤制品切配工作，凭借精湛的技术，月收入超过 6000 元。有了稳定的收入，她不仅能供孩

锚定新目标：驶向卤味蓝海

“吉食卤”最重“情”字——对员工温情关怀、对客户真诚相待，对行业深情投入，这正是优秀品牌的基石。感恩、利他、精细的服务，让“吉食卤”成为安康市场中的一张亮丽名片。

这个特色品牌，创造了三个“第一”：西北首个实现全链条数字化的卤味企业、

首个将区块链技术应用传统美食的区域品牌、首个以商学院模式输出产业标准的民营企业。

立足西北，放眼全国，王伦满怀豪情：“别人卖卤味，我们卖的是可追溯乡愁。”“吉食卤”以五味调和之道，书写着自己新的风味篇章——扫码溯源，不仅传递

产品信息，更见证区域经济从“输血”到“造血”的华丽蜕变。

“未来五年，我们要将这个‘金字招牌’推向‘1000+’座城市……”王伦目光望向远方，那里是中国卤味的广阔天地，也是“吉食卤”的星辰大海。

「吉食卤」创始人王伦