

8元一碗 从市井早餐到产业新宠 探寻大竹肉丁面的进阶密码

达州晚报
特别报道
今达州

05

星期三
2025年1月22日

2382258

□主编:杨波
□编辑:张黎丽
□美编:刘侯杉

了解更多达州本土资讯,请扫描
二维码,关注达州融媒APP。



达州融媒



淋上香喷喷的肉丁臊子。

大竹人的一天,是被一碗肉丁面唤醒的。

作料打底,盛上浓汤白面,撒上青绿的葱花,再浇上特制肉丁臊子,这一碗香气四溢的大竹肉丁面,与大竹县人的生活相伴已有数十年。

2024年11月,在大竹县委、县政府的推动下,大竹肉丁面协会正式成立。许多面馆换上了醒目的蓝招牌,化身“宣传大使”,共同推广大竹肉丁面。“大竹肉丁面·越吃越想念”,这一碗热气腾腾的肉丁面正随着地区品牌建设的“第一步”,迈向市场前景广阔的产业新赛道。



新春走基层
熟客看一眼就知需求
生客报一次便能记住

“老板,二两面少海椒,加蛋。”“要得!还是煮软点哈。”1月17日,早上7点,在大竹县和谐面府,食客的点餐声与李文平的回声此起彼伏,如唱民歌般响亮,尽显市井间的烟火气。

肉丁面的操作间多是临街的,顾客坐在餐位,回头一望,就可以看清制作的整个流程。往打好作料的碗里浇入沸腾的清汤,放入煮熟的面条和配菜,再淋上特制的肉丁臊子……在李文平熟练的操作下,一碗碗鲜香的肉丁面制作完成,端至顾客面前。

“我们开业已有15年,‘店龄’在大竹面店中只能算‘中年’。”李文平告诉记者,区别大竹肉丁面和其他面的最重要特征就是臊子。大竹面的臊子要求精瘦肉加宽油炒制,肉不能剁太碎,颗粒大小要适中,肉丁要鲜嫩多汁。

肉丁面要好吃,面条是基底,臊子是精髓,汤底是核心,每一种食材、配料的选用都十分考究,细节很重要。从业15年来,李文平一直保持着亲自选购原材料,凌晨起床炒制臊子的习惯。

“开面店,除了手艺,速度和记忆力也很重要。”李文平说,他每天早上从6点开始营业,忙的时候一个手能同时管三个碗。客人要吃什么口味,熟客看一眼就能在心中预料个大概;生客报一次,便能记住。他认为,用心记住客人需求,微

笑服务,种种小细节,加上美味的肉丁面,成为面店连接顾客的“桥梁”。

一碗肉丁面,不仅是面店与顾客的情感纽带。作为地方传统美食,它早已超越了食物本身,成为大竹文化的一部分。无论是远行的游子归乡,还是亲朋好友相聚,一句“一起吃面”总能迅速拉近彼此的距离。

“有顾客每天都来店里吃面。”面店临近车站,李文平告诉记者,很多大竹人去外地前,或从外地回来,都要吃碗肉丁面。据不完全统计,大竹县以“××面馆”等为招牌的肉丁面店现有300余家,经过代代传承,大竹肉丁面也随着大竹人的足迹遍布全国各地,成为温暖家乡人的美食文化。

做肉丁面靠“手感”与“经验” 同样配方也难复刻味道

1月18日,上午10时30分,大竹县1号面庄店内,客流高峰刚过,老板王守虎便马不停蹄地赶往农贸市场,到肉铺挑选优质的精瘦肉。开面店这些年,王守虎严把食材调味关,在他看来,要做好一碗肉丁面,对细节的把握十分关键。

“做肉丁面靠‘手感’与‘经验’,无论是炒臊子,还是调底料,成品好与坏,全凭手上感觉去把握。”作为面店老板,见证大竹肉丁面发展数十年,王守虎对制约大竹面“走出去”的因素有自己独到的见解。他告诉记者,生意好的面店常年招收学员,学员学成却很难。同样的配方,有些师傅做出来是一个味道,带出来的徒弟做是另一个味道,不是师傅藏手

艺,而是长期用心、细心做面很苦、很难,只有少数人能复刻经典。

“从推广的角度看,可以尝试先作为整体把名声打响,再吸引大量新鲜血液加入,遍地开花的实体面馆,总有精品能传播大竹味道。之前成立肉丁面协会,形成共识,统一地区品牌,是一次很好的突破。”王守虎说。

对于制约大竹肉丁面“走出去”的因素,大竹县肉丁面协会副会长朱锋也有自己的理解。他告诉记者,煮面是个体力活,从早上五点到起床忙到晚上,体力消耗非常大,很少有年轻人愿意学。因此,需要产业化,引入企业投入时间与资金去统一标准、解决技术问题、优化口感。同时,还需加大政策扶持,做好质量管理和产品包装,帮助大竹面真正走向全国。

“破解发展难题的第一步,是做好宣传。目前,全县300余家面馆,已经有70%完成店招的更换工作,预计在年前全部换完。”大竹县商务局党组书记、局长邓尚明说,“我们将抓住这次统一地区品牌的机遇,着眼于全县肉丁面的标准统一和面食文化推广,通过短视频平台、户外广告提高大竹肉丁面的知晓度。”

肉丁面开发空间大潜力足 提高知名度走向全国

在大竹县,肉丁面的价格是8元一碗。在肉丁面价低、薄利、品质难统一的背后,大竹县委、县政府却看到了更为广阔的前景。

记者了解到,大竹县正持续做大产业经济,在现有产业基础上,通过培育龙头企业、提升产品品质、扩大市场份额等措施,不断向外扩大市场,助推大竹肉丁面产业升级发展。同时,通过国有企业引领,进一步完善大竹肉丁面产销体系,健全优化产地与销地、生产者与消费者良性互动生态圈,让大竹肉丁面成为面食全产业链的典型代表。

与之同时,大竹肉丁面的从业者们也在努力探索产业发展的出路。记者在探访中发现,大竹肉丁面目前已出现一种转型趋势。以“和袁坊”为代表,在打造更多品种面食以适应更多口感需求的同时,将历史融入精致的装修中,让竹城文化与地标美食交相辉映,给顾客留下深刻印象。

“大竹肉丁面还有很大的开发空间,潜力十足。”和袁坊店长蒋红告诉记者,“在对各种类型的肉丁面产品充分开发后,我会尝试将线上、线下相结合,向外扩展分店的同时,充分发挥电商平台优势,将大竹面推向全国。” □记者 兰楮



热气腾腾的肉丁面。