



清晨的农贸市场中、傍晚的社区超市门口，青岛人的烟火气里总飘着一股诱人的酥肉香。刚出锅的王炸小酥肉色泽金黄，薄薄的外皮酥脆掉渣，咬开后是滚烫鲜嫩的里脊肉，花椒的淡麻香气裹着纯粹肉香，不腻不燥，总能引得市民排队购买。让人想不到的是，这款火遍山东、辐射北方多城的网红小吃，起步于青岛一间不起眼的街边小店。2019年，创始人殷玉洁从零起步，凭着对美食的热爱和一股较真的韧劲，把一份普通的街边小酥肉，做成了全国百店连锁的国民小吃品牌。

从街边小店到在全国拥有百家连锁店的“国民品牌”： 烟火气里闯出“王炸”之路

带着执念入局小吃赛道

在小吃赛道里，小酥肉算不上新奇品类，街头巷尾随处可见，但长久以来，行业乱象让不少消费者屡屡踩坑：厚面糊裹着少量碎肉、冻肉拼接、预制半成品反复油炸、调味料盖过肉香、口感干硬发柴……大众化的品类，却始终没有标准化的好味道。

这一切，让王炸小酥肉创始人殷玉洁看在眼里、记在心里。“我就是个资深‘吃货’，大学学的也是营养相关专业，对食材和口感特别挑剔。”殷玉洁告诉记者，2019年，二孩妈妈的身份让她倍感生活压力。不甘安稳的她，和丈夫商量后决定跳出舒适圈，自主创业打拼。

经过大量市场调研，她笃定小酥肉赛道藏着巨大机遇。“市面上很多小酥肉根本吃不出肉的质感，面糊厚重、肉质粗劣，而且大多是提前炸好，有顾客点单后再复炸，口感发硬，风味全无。”殷玉洁说，自己创业的初心很简单，就是补齐行业短板，做一味真正新鲜、纯粹、好吃的小酥肉。

抱着这样的执念，王炸小酥肉从诞生之初就定下了严苛标准，在食材选择上，坚决不用冻肉、杂肉、拼接肉，只选用新鲜猪里脊肉，采用整条后背里脊一刀切的方式取材，最大程度保留肉质的鲜嫩与汁水；在工艺上，团队历经上百次调试，打磨出独家腌料和薄脆裹粉配方，精准把控油炸的火候与时间。“我们坚持现炸现卖，绝不做半成品复炸。”殷玉洁始终坚守自己的产品底线，“好的酥肉，一定是外皮轻薄酥脆、内里肉嫩多汁，吃的是肉香，不是调料香、面糊香。”

创业初期没有名气、没有客源，殷玉洁就端着刚出锅的酥肉在街边请人试吃。实打实的鲜肉、惊艳的口感，让越来越多市民主动买单，小店口碑慢慢发酵，线下堂食和线上外卖订单稳步增长。彼时，国内几乎没有专注小酥肉单品、精细化运营的连锁品牌，王炸小酥肉精准填补市场空白。“取名‘王炸’，就是想做王牌品质，让大家吃上一口就忘不掉。”殷玉洁说道。凭借热爱、较真和差异化创新，她成功在小吃赛道中站稳了脚跟。

从小摊走向标准化企业

很多街边小吃火得快，凉得也快，大多困于小作坊模式，难以规模化发展。殷玉洁始终坚持长期主义，不赚快钱、不盲目逐利，带着品牌在一次次困境中迭代成长，完成了从街边小摊到标准化企业的蜕变。

品牌起步后，殷玉洁率先开启区域拓店，在平度、西海岸新区布局两家门店，作为重点突破市场。本以为凭借成熟口碑能快速打开市场，现实却



殷玉洁在为顾客打包小酥肉。

给了她沉重一击。“当时真的很受打击，两家店开了几个月，在市场上没激起一点水花，客流惨淡，没有裂变，就像石头扔进大海里一样。”回忆起初期拓店的困境，殷玉洁记忆犹新。

面对无人问津的市场僵局，身边不少人劝她跟风降价、调整配方迎合大众，但殷玉洁果断拒绝。她始终坚信，产品品质是品牌的核心底气，“我始终觉得，好味道不怕等，只要坚守品质、踏实经营，消费者早晚能认可我们。”

她沉下心深耕门店运营，坚持现炸现卖、免费试吃，一点点培育市场、积累口碑。熬过漫长的沉淀期后，转机悄然到来。那年夏季过后，平度、西海岸新区的两大区域市场突然爆发，门店口碑快速扩散，客流爆满。短短时间内，王炸小酥肉接连开了十几家新店，彻底打破区域发展瓶颈。

市场的爆红，带来的是巨大的产能压力。原有小作坊生产线持续超负荷运转，食材供应不稳定、产品口感难以统一，严重制约门店扩张。摆在殷玉洁面前的只有两条路：要么放慢扩张脚步、安稳赚小钱，要么押上全部积蓄，自建标准化工厂，彻底解决供应链难题。

“当时几乎赌上了我们创业以来所有的积累，压力特别大。”殷玉洁坦言，思虑再三，她还是选择迎难而上，“做品牌不能只看眼前，想要长久发展，标准化供应链是必经之路，再难也要做。”

下定决心后，团队仅用三个月，火速建成千吨级标准化中央工厂，顺利通过SC食品生产认证和食品安全管理体系双重认证，彻底告别粗放式作坊生产。全流程标准化生产，让每一份酥肉的口感、重量、风味完全统一，从根源解决品质参差不齐的问题。同时，品牌搭建起300公里半径黄金供

应链，青岛工厂产出的食材，数小时即可直达周边门店，牢牢锁住新鲜度。

“不管品牌做多大、开多少店，我们的良心供应链绝对不会变。”这是殷玉洁一直以来的郑重承诺，“我不会为了压缩成本降低选材标准、简化工艺，老百姓花平价买小吃，就该吃到安全、新鲜、地道的好味道。”

深耕市场让门店“接地气”

当下餐饮赛道内卷严重，不少品牌扎堆高端商圈、追逐高客单价，却忽略了老百姓日常的民生刚需。殷玉洁却坚持深耕下沉市场，走亲民、平价、刚需的发展路线，让小酥肉成为普通人日常消费得起的市井美味。

“我们不跟风高端商圈，门店大多开在农贸市场、社区超市、居民街区，房租低、接地气，都是老百姓日常出入的地方。”殷玉洁表示，品牌的核心定位就是服务普通消费者，做人人吃得起、愿意反复吃的刚需小吃。在她看来，真正的“国民品牌”，从来不是高价小众，而是深入人心、亲民普惠。

为了平衡“平价”与“品质”，王炸小酥肉依托中央工厂的供应链优势，压缩中间流通环节，把最大的利润空间让给消费者和加盟商，坚守“好吃不贵、平价不减质”的底线。即便面对食材涨价、成本波动，品牌也从未降低产品标准。“可以少赚一点，但绝对不能糊弄顾客，这是我们做品牌的初心。”殷玉洁说道。

针对加盟创业赛道，殷玉洁打造了独有的“小投资+强复购+高回报”轻量化创业模式，专为零基础创业者量身打造。很多餐饮小白怕投资大、怕不会运营、怕亏本，而王炸小酥肉全

程保姆式赋能，从选址、装修、办证，到技术教学、开业引流、后期运营，总部手把手教学、一对一帮扶，全程标准化落地，让新手轻松开店、稳定经营。

“我自己也是一步步摸索过来的，深知创业不易。”殷玉洁对待加盟商始终真诚务实，“我们不做割韭菜的加盟，只做长久共赢的事业。只要选择相信我们，总部就会全力扶持，让每个加盟商都能安稳赚钱、长久盈利。”

全国门店突破百家

凭借亲民的定位、稳定的品质、完善的赋能，王炸小酥肉的版图稳步扩张，从青岛出发，覆盖潍坊、临沂、日照等山东多地，稳步进军北京、天津、河北等省市，全国门店突破百家，成为下沉市场极具口碑的酥肉连锁品牌。

谈及未来规划，殷玉洁没有浮躁的扩张野心，只有踏实的长远目标。“我们不求快，只求稳。”她表示，未来品牌将持续优化供应链，落地“中央工厂+卫星厨房”模式，持续守住300公里黄金配送半径，保障全国门店口感统一、品质在线。“我想把这份街边老味道做成真正的‘国民品牌’，让传统小吃完成品质升级、品牌升级。既让老百姓花小摊的钱吃到工厂级的安全美味，也让每一个跟着我们打拼的加盟商，都能有稳定的收入、踏实的收获。”

5年深耕，从一间街边小作坊到百店连锁，从一己创业谋生到百人共赢发展，殷玉洁带着王炸小酥肉，用匠心守住烟火味，用真诚铸就品牌力。在无数传统市井小吃挣扎求生的当下，王炸小酥肉走出了一条可复制、可长久、有温度的国民化之路，让平凡的街边美味，绽放出不平凡的品牌光芒。

青岛早报/观海新闻记者 于健 摄影报道