

一根“淀粉肠”如何让人“路转粉”

董事长直播化解信任危机，这家企业的低温烤肠市场份额占到全国七成

文/片 记者 林佩瑶 王致远
枣庄报道

从街边摊到行业翘楚 一根“肠”的逆袭路

走进山东夫宇食品有限公司的绿色食品产业园，香味扑鼻而来。在夫宇食品产业园的门口，悬挂着数百面印有不同地名的旗子，“这是我们的销售地，全国有200多个地方，这里还没完全挂完。”山东夫宇食品有限公司的销售经理李娜向记者说道。再往里走，七八辆卡车正在仓库门口有序排队，准备进入仓库内装货。8月，虽是食品行业的淡季，但夫宇食品每天依然保持着可观的出货量。

1996年，辽宁人朱红伟带着家乡的沟帮子熏鸡配方，在枣庄新华市场支起了一个简易摊位。没有宽敞的店面，只有一张小桌、几口铁炉，却凭着地道的风味和实在的分量，慢慢攒下了第一批老顾客——这便是夫宇食品最原始的模样。彼时的朱红伟或许未曾想到，这个小摊位会成为日后搅动全国低温烤肠市场的起点。2002年，随着消费需求升级，单一的熏鸡生意难以突破发展瓶颈。朱红伟果断转型，带着团队入驻薛城区经济开发区，根据家乡的味道，经过无数次调整配方、测试工艺，终于自主研发出铁板烤肠，产品一经上市便迅速在当地小吃市场走红。2006年，夫宇食品正式建厂，从“摆摊售卖”转向“规模化生产”，开启了标准化发展之路。

夫宇食品总投资3.6亿元，占地128亩，建有标准化厂房及配套设施8.52万平方米。项目全面投产后，可年产各类肉制品、冷冻食品和即食休闲食品3万吨。为了匹配日益增长的市场需求，夫宇食品持续加码设备升级与

如果有人问你，街边的“淀粉肠”你吃过哪家的？不少人的脑海里，肯定有着“夫宇烤肠”的名字。在枣庄的食品产业版图上，山东夫宇食品有限公司的名字格外响亮——这里每天以近百吨的速度，向全国输送着占据近70%单品市场份额的低温烤肠，是当之无愧的全国低温烤肠产销量最大基地。

从推着摊位吆喝的小生意，到建成自动化生产线、年销超亿元的行业标杆，夫宇食品用一根烤肠串联起创业初心与产业雄心，也书写了山东县域企业扎根产业链、实现跨越式发展的生动样本。



夫宇食品的生产车间内，工人们将刚刚生产出的低温烤肠装箱。

产能扩张。“我们引进了进口高精度设备532台(套)，实现了从投料到成品的全自动化控制。”李

娜告诉记者，夫宇食品已经形成了全链条质控体系，“我们现在从原料到成品再到检测，每个环

节都能追溯到具体责任人。”夫宇食品搭配引进的高标准设备，让6000吨粉肠自动化生产线的生产效率有了大幅提高，更填补了国内该品类智能化生产的空白。

如今，夫宇食品的产品矩阵已涵盖烧烤、冷冻、熏烤休闲三大系列等五十多个细分品类，2024年销售额更是突破1.3亿元，成为全国低温烤肠领域的翘楚，单品市场占有率达到70%。

拥抱电商浪潮 线上渠道的开拓与崛起

2024年初，“淀粉肠”行业遭遇信任危机，夫宇食品也深陷舆论漩涡中，一度陷入停滞状态。董事长朱红伟亲自走进直播间，通过真诚的态度和标准化的车间展示，化解了此次的风波。



检测人员认真检测产品菌落及其他数值是否达标。

正因此，夫宇食品敏锐捕捉到电商发展的风口，从“线下为王”转向“线上线下双轮驱动”，让一根烤肠通过互联网走向更广阔的市场。

“最开始的时候我们真的是摸着石头过河，不知道怎么直播，主播也不专业，经常因为说错词被关小黑屋。”说到转型电商初期所遇到的困难，李娜依旧历历在目。在线下，夫宇食品早已构建起覆盖全国的销售网络，从一线城市的大型购物中心到乡镇便利店，从全国数万家线下零售门店、街边熟食档口、品牌专营店发展，让“卖夫宇烤肠”成为许多创业者的“致富道路”，真正串起了“工厂—代理商—终端消费者”的完整产业链条。在线上战场，夫宇食品还是个“小白”。

世上无难事，只怕有心人。在确定走线上电商的路子之后，夫宇食品的工作人员们开始甩开膀子，大步走了起来。“我们先一点点组建直播团队，自己的人不会直播，就从外面请主播，跟着学，刚开始都播到晚上12点。”功夫不负有心人，夫宇食品的单场直播销量已经突破数万根，产品通过冷链快递直达消费者餐桌。“从2024年3月底到今年5月，我们的电商营业额已经达到了345万元。”不仅如此，夫宇食品还借助跨境电商和代理商的渠道，将烤肠卖到了缅甸、越南等国家，成为海外游子缓解“乡愁”的特色美食，让“山东味道”飘向国际市场。

从街边小摊到行业翘楚，从单一产品到全产业链布局，山东夫宇食品有限公司用三十年时间证明：“好品牌”从来不是一蹴而就，而是扎根产业链、坚守品质、紧跟时代的结果。未来，这根承载着山东匠心的烤肠，还将在产业链上继续延伸，为“好品山东”注入更多民生温度与产业活力。

编辑：马纯潇 组版：侯波

“讲文明 树新风”公益广告

大地拥有绿色， 地球才有脉搏

