

从摆路边摊到租下110平方米的店面 经历过挫折的他凭烤鸡架开店收徒

深财坊
辽沈财经工作室

炭烤的是鸡架，炙烤的是人生。33岁的白瑞超从汽车行业转战摆地摊烤鸡架，从走投无路到柳暗花明，从不愿见人到视频营销，他在炙烤中淬炼，他在摸索中前行。沈阳鸡架因沈阳旅游而大火，全国各地学员闻香而来学习烤鸡架，势必让沈阳鸡架飘香全国，从而带动沈阳鸡架产业链加速发展。

每个烟火升腾的摊位背后都是有故事的摊主，他们大多都有不愿向人言说的过往。在汽车行业打拼9年，白瑞超跻身老板的行列，但突然的变故让他欠债百万。这几年经历了什么，白瑞超自己最清楚，“有人说我卖惨，说啥都行，我的生活我自己知道，我的梦我自己圆。”

没有接续的故事不是精彩圆满的故事。白瑞超没有停留在失败的轨迹中怨天尤人，为了一家老小他放下了面子架子，从体面光鲜的老板到烟熏火燎的摊主。“那时候我就低着头烤鸡架，一点也不想让别人知道，谁都不认识我才好呢。”

夫妻同心其利断金，小两口不埋怨不指责，抡着30斤的铁架子翻烤鸡架，从下午一直干到半夜，一个人最大的体力只能烤出350个鸡架，想吃的顾客都得提前预订。白瑞超有时炫耀式地抱怨“太累了，实在是烤不过来了”，爱人李程程就提醒他：“现在有活干你应该感觉到幸福。”

沈阳旅游火了，白瑞超的焦火鸡架也爆火了，游客不但排队品尝鸡架，还有游客想学烤鸡架的手艺回家创业。“跟我学手艺没那么多条框框，你学会手艺回家自己干，同时宣传了沈阳鸡架，我就特别高兴了。”

从路边摊到6平方米的小店铺，从一个小店到又盘下110平方米的店面，白瑞超没有明确这就是成功。“这几年我和媳妇风里来雨里去，突然明白了一个道理：当你一切都不期待的时候，反而一切都顺利了。”



沈阳鸡架火到全国，白瑞超老高兴了。

“背水一战”他瞄准沈阳烤鸡架

白瑞超的焦火鸡架摊位位于沈阳市皇姑区亚明市场，在摊位后面有一个大约6平方米的店铺，但只用于存放食材，烤鸡架的炉子在店外面一字排开，所有的操作都在外面进行，所以确切地说还只是一个摊位。

3月15日下午2时许，烤鸡架的炉子开始点火，烟火瞬间升腾起来，白瑞超穿着看不出底色的衣服，浸满油渍的鞋子，刚刚到楼上排除了排烟管道的堵塞。

“做汽车行业那段呀，别提了，赔大发了，都倾家荡产了。”在加炭翻烤鸡架的间隙，白瑞超回忆失败的过去：“当时觉得真是天都塌了，那些年付出的努力全部赔得一干二净，库存的配件、车呀、房啊，能卖的东西全卖了，就剩一个老房子，一家五口挤在一起。最后还欠了120多万的外债。”

从风光体面的老板到赔得一无所有还欠债百万，这样的落差对于二十多岁的白瑞超来说是不可承受的。“我的心里波动挺大的，躺平摆烂都是轻的，一时想不开才是最可怕的。媳妇跟我说，不管咋地，咱们从好时候走过来的，

虽然说现在赔了，赔了就赔了，那就从头儿再来吧。”白瑞超说：“我老丈母娘也说，不能说事业好的时候俩人在一起，遇到点事就分手了，不带这样式的。”

失败带来痛苦的同时也给白瑞超开一个重新再来的窗口，白瑞超认为脚踏实地从小事开干总能吃饱饭养一家人。鸡架是沈阳的特色小吃，白瑞超想做沈阳传统焦炭烤鸡架，但沈阳用焦炭烤鸡架的不多了，他去抚顺学习焦炭烤鸡架的技术，“抚顺焦炭烤鸡架的酸度有点高，我把沈阳的甜和抚顺的酸给综合一下，喷醋撒糖形成了酸甜口味的焦炭烤鸡架。”

摸索焦炭烤鸡架的同时，白瑞超开始支摊卖鸡架，干事并不是顺风顺水的，磕磕绊绊接连换了3个摊位，白瑞超才算有信心有能力在市场中站稳了。“现在这是我弄的第4个地方了，当时想租这个店面但手里真没钱，但我知道烤鸡架只要坚持干下去肯定行。然后找身边人借了10万元钱，店面兑费加上租金差不多7万元，又上了设备和进料，开业前一天就剩40块钱了，财力算是到了极限了。”

从路边小摊到招收各地学员

白瑞超的焦火鸡架复原了沈阳老口味，加上喷醋撒糖的创新做法，赢得了沈阳本地食客认可，同时也吸引了外地游客的注意，游客看到了白瑞超和美食达人发的视频，来到亚明市场品尝焦炭烤鸡架，还有的游客提出要学技术回去创业。

白瑞超翻身的节奏其实和沈阳旅游升温爆火是同步的，从2023年春天开始，沈阳的旅游逐渐升温，白瑞超发布第一条焦火鸡架的视频是2023年5月24日。但一开始白瑞超是想隐姓埋名的，“最初我干烤鸡架的时候，我谁都不想认识，谁也别认识我，我感觉太丢人了。之前9年在汽车行业还算个小老板，转头就变成了路边摊烤鸡架，那个感觉老不好了。”

既然已经支摊烤鸡架了，味道还挺受食客欢迎，白瑞超有了信心，慢慢地改变了心态，就拍了视频发到网上，“虽然每天都挺累，但我觉得挺幸福。”白瑞超表面上抱怨预订量太多烤不过来，其实是一种被认可后的炫耀，爱人李程程在旁边笑着提醒“你还抱怨上了，忘了咱们吃不上饭的时候了？现在有活干你应该感

觉幸福。”

白瑞超没有直接夸赞自己焦火鸡架的手艺，而是展示自己对生活的感悟，积极乐观阳光的心态吸引了受众。“那时候有外地来沈阳溜达的，吃了我烤的鸡架感觉挺好就想学。第一个学员是哈尔滨的，吃完之后两口子说他们想学学，我说那就研究研究。后来随着沈阳旅游越来越火，网上有关沈阳鸡架好吃的视频铺天盖地，到亚明市场来吃鸡架的人越来越多，我的摊位一点一点火起来了，全国各地慕名来学的人就不断了。”

白瑞超统计了一下，2023年至今招收了100多名学员，2024年春节过后，学员更是一个接一个，摊位6个炉子已经容纳不下那么多学员了，“有时候把我挤得都没地方站了，我得指导他们烤，还要保证把预订的鸡架给烤好了。”

白瑞超跟上了沈阳旅游带火鸡架销售的节奏，在市场前面又租了一间110平方米的店铺，“一是鸡架烤不过来了，那个小摊位供不上啦。二是各地来的学员太多了，那个小摊位容不下啦。”

鸡架产业链辐射全国

沈阳旅游火了，沈阳鸡架火了，沈阳鸡架培训也火了，这是白瑞超没有想到的事。“我带学员没有太多的限制，不加盟也不卖食材，就是让大伙找个事干，他们学技术给我费用算是额外收益。”白瑞超说：“大多数学员回到老家开店，都在招牌上写‘沈阳鸡架’等字样，毕竟沈阳是吃鸡架的天花板，有宣传效果。”

今年2月27日，白瑞超应邀去央视镜头拍摄创业节目，他去了学员在北京开的“老沈阳潘家焦火烤鸡架”，因为销售量持续高涨，准备再增加2个炉子，“沈阳鸡架到北京也没有水土不服，增加炉子后一天能烤300多个鸡架，收入可以了。”

记者电话采访了泰安和海城的学员。27岁的李汉文在沈阳学成手艺后在泰安干了一个半月烤鸡架，春节过后店面从10多平方米换到了40多平方米的店铺；海城学员范仲琨也正在装修更大的店面，“原来预计半年能见到回头钱，没想到刚干半个月就供不应求了，面积太小不够用了。”

42岁的范仲琨在沈阳求学工作了10多年，回到家乡海城后念念不忘沈阳鸡架的味道。“我没事就刷视频，去年有关沈阳鸡架的视频特别多，因为旅游火了嘛，游客吃鸡架都得预订。我觉得是时候把沈阳鸡架弄到海城来了。”范仲琨说：“以前我没做过餐饮，但我感觉烤鸡架投资不大，弄几个炉子，在市场租个档口，平均到每天没有多少费用。”

沈阳不仅让范仲琨学会了焦火鸡架的技术，沈阳还有完备的鸡架产业链为他提供质优价廉的产品。“我用的鸡架是从沈阳发的冷链，两天要10件货左右。生产鸡架还得是大沈阳，产业链比较全，有深度加工厂，鸡架处理得特别干净，直接腌制就行，我省了许多后期处理的麻烦。”

“我用的鸡架可没有沈阳的又好又便宜，一个鸡架比沈阳的贵好几毛钱呢。”李汉文表示，希望沈阳的生鸡架产业链尽快覆盖到山东来。

沈阳输出的不仅仅是烤鸡架的技术，沈阳鸡架产品供应链也在逐渐拓宽市场，这是沈阳旅游火爆的溢出效应之一。白瑞超说：“没想到我的焦火鸡架能为宣传沈阳出力，能为沈阳鸡架产业发展出点力，我太荣幸了。”

辽沈晚报记者 吉向前 文并摄