

2023第五届南京餐饮食材展览会-中国南京餐饮展-南京食材展览会

产品名称	2023第五届南京餐饮食材展览会- 中国南京餐饮展-南京食材展览会
公司名称	北京博闻企阳国际展览有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:企阳餐饮展 展会时间:3月16-18日 展会地点:南京国际博览中心
公司地址	北京市昌平区东小口镇中滩村东1幢四层1—3号
联系电话	13525562563

产品详情

2023中国餐饮食材展览会-南京站（南京餐饮食材展览会）

展会主题

以上是展会时间地点相关信息！

展会主办方：企阳会展集团

参展类目

展位资费

2023南京餐饮食材展览会为您呈上资讯|***[预制菜牵手美团买菜 一周销量过千份](#)：

作为大众点评必吃榜餐厅尽膳口福的操盘人，刘永梅可谓是做了一辈子的翘脚牛肉，但她也怎么都没想到，当从餐厅转到预制菜的时候，竟然会遇到这么多的问题。“我们在门店想要熬出一锅好汤，需要用180斤牛骨，60多味中药，经过三个半小时的小火，才能煲出一锅好汤”，但刘永梅没想到的是，要“保质保味”将门店的这个工艺复制到预制菜，要花费三四个月的时间。

刘永梅遭遇到的问题，并非行业个例，由于线下餐饮环境和到家预制菜环境的不同，很多餐厅想要尝试转型线上预制菜的时候，也都遇到了不少的困难，如何保证预制菜口味和餐厅现场制作的口味相近、如

何找到安全的生产工厂、如何给菜品定量定价，这些问题都需要反复研究和尝试。

尽膳口福与美团买菜象大厨出品的跷脚牛肉（蒋鑫摄）

因此，越来越多的餐饮企业也选择像类似美团买菜这样的平台合作，一起去探索如何保证消费者在家中依然能够享受与餐厅一样的口味体验。目前，仅“大众点评必吃榜”商家就有肥肥虾庄、管式翅吧、陶陶居、广州酒家、小龙坎、临家闽南菜、那都不是锅、同庆楼、眉州金苑、旺顺阁等与美团买菜“象大厨”合作，一起探索家庭预制菜市场。不仅如此，大众点评必吃榜商家“尽膳口福”、大众点评黑珍珠榜单商家“子非”更是选择与美团买菜“象大厨”合作共同开发预制菜商品。

美团买菜相关负责人表示，“作为美团自营的即时零售业务，美团买菜不仅可以帮助没有预制菜开发经验的餐饮商家尽快进入预制菜领域，利用线上渠道，拓展餐饮企业线上线下融合的可能性，也帮助区域餐饮品牌走向全国。”

半年开发修改数十版 餐饮商家借即时零售试水预制菜

作为尽膳口福“象大厨”项目的负责人，李世在食品行业已经深耕了数十年，在他看来，与餐饮企业合作遇到的问题，就是如何在预制菜商品中，还原门店口味，让消费者在家中也能够享受到与餐厅类似的口味体验。

“尽膳口福创立于1907年，卖点来自于跷脚牛肉的汤底，我们希望能够把这样一口招牌的汤底，原汁原味地复制进消费者家中”。李世的想法在开发过程中受到了现实的挑战，在开始一个多月的时间里，预制菜始终完全无法复刻商品的味道，在口味上也不尽如人意。

将原汁原味复制进消费者家中，预制菜开发过程要进行无数次调整（蒋鑫摄）

在李世看来，造成预制菜口味复刻难的原因不复杂，但是很难解决。尽膳口福门店里的日常菜肴都是现场制作，消费者现场品尝和涮菜，而预制菜尽管使用美团买菜的速冻技术，大限度的保持鲜味和影响，但经过速冻再解冻加热后，对于口味依然还是有影响。

在经过四个月的反复测试，调整超过四十多个版本后，李世在尽膳口福提供的核心草本配料的基础上，针对预制菜速冻和复热的特点，削减了各个产品配料，调整了汤底内容加工工艺，预制菜相比起门店的汤底，在口味上做到了大限度的还原，同时也减少了消费者在家中对于各种调料的过度摄入。

线上线下融合再加速 餐饮品牌拥抱即时零售

根据《中国烹饪协会五年(2021-2025)工作规划》，目前国内预制菜渗透率只有10%-15%，预计在2030年将增至15%-20%，市场规模将达到1.2万亿元。广阔的市场让越来越多的餐饮企业选择为消费者的家宴场景，提供预制菜商品。

当刘永梅刚刚试水预制菜的时候，陶陶居跟美团买菜象大厨的合作已步入了第二个年头。在去年联名款商品销售的基础上，陶陶居今年在美团买菜上了心心米糕、鱼籽干蒸等两款商品，鱼籽干蒸更是选择了在美团买菜销售。而上市仅半个月不到的时间，新品鱼籽干蒸单周销售量超过千份，甚至还高于陶陶居北京线下门口一周的销量。而仅三个月左右的时间，陶陶居在美团买菜上相关商品销售量近十万份。

即时零售与餐饮企业合作带来的，不仅仅是销量的增长，更给餐饮企业们找到了新的可能性。在口味创新上，美团买菜与临家闽南菜合作出品的海鲜沙茶锅，被上海市餐饮烹饪行业协会评选为年夜饭·预制

菜品质臻选菜式；在商品开发上，那都不是锅出产的花胶鸡汤，在美团买菜的建议下，将商品从1.5千克的大规格，调整成为了250克的小规格，一周销售数百份。

目前，越来越多的餐饮品牌，正在积极拥抱即时零售新业态。在平台的前沿技术和大数据赋能下，餐饮品牌实现与目标消费群体的对接；同时也能拓展服务半径和范围，不再受到门店位置的限制，让更多区域的消费者能够享受即时配送服务，让餐饮企业的客人更多、订单更多。