

杭州专业仓储和配送老娘舅的冷链物流公司 恒温冷藏 测温冷冻

产品名称	杭州专业仓储和配送老娘舅的冷链物流公司 恒温冷藏 测温冷冻
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	220.00/吨
规格参数	浙江冷链物流:服务好 冷冻冷藏产品:时效快 浙江杭州:质量高
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

踏信冷链物流公司承接全国各地牛肉、食品、乳品、奶油、水产品、电子产品、红酒、蔬菜、树苗、花卉、水果等冷藏车整车、零担运输业务，24小时服务热线：踏信冷藏物流有限公司注册地，可提供运输温度（20 ~-25 ）满足不同货物升降温度要求，现有冷藏车，棉被车，保温车80余辆，车辆类型齐全，有4.2、5.2、6.2、7.2、8.6、9.6、12.5、13.7、15米各类型号的冷藏车辆，公司所有冷藏运输车辆，全部采用国产进口原装制冷机组，经多年实际运行经验证实，该系列制冷机组具有高性能的可靠性，制冷量大，安全保护装置齐备，操作控制灵活方便，能充分满足各类货物的运输质量要求。货物全部由中国平安保险公司承保。业务遍布各大中小城市，在低温物流方面有丰富的经验，配有高低温临时周转冷库，同时加上全国各地的冷藏运输资源，可以为客户的产品流通全国。

近两年来，预制菜行业站上风口。据某机构研究报告，未来，我国预制菜行业规模有望突破3万亿元。

与巨大的市场潜力相对的是，当前预制菜行业仍处于品牌集中度低、有产品无品牌、地方品牌为主，无全国性头部品牌的时期。所谓“乱世出英雄”，这种行业现状，也意味着每个预制菜企业都有机会成长为****。

近日，预制菜行业又迎来了一位实力强劲的角逐者——永达食品。它推出鸡大虾、鸡鲍鱼、牛蛙鸡等系列预制菜新品，并开始全面招商。

冷食传媒 | 翠平

曾经提到永达，很多人的印象都是，它是一家卖分割鸡肉的企业。但是，今后，永达有了一个新的名片标签——预制菜。

近日，永达推出鸡大虾、鸡鲍鱼、牛蛙鸡等7款预制菜新品，正式进军预制菜市场。

谈到加码预制菜的原因，公司销售总监王龙分析认为，90后、00后已经成为消费的主体。他们想在家吃饭，但是不愿意花费大量精力做饭、或者不会做饭，因此就对预制菜有了需求。

从大环境来说，近两年来，在疫情推动下，消费者对预制菜的接受度大大提升，做预制菜的时机基本成熟。

再加上，永达本来就生产鸡块等粗加工产品，拥有原料优势，可谓天时地利人和，所以，终决定发力预制菜。

2 做有永达特色的预制菜

近两年，随着预制菜走上风口，新老企业都在发力预制菜。但是，产品同质化却渐趋严重。

而作为后来者的永达，却做出了自己的特色。

1

从原料优势切入，围绕鸡做文章

据了解，永达此次推出的预制菜包括贴体包装产品和AB包产品2个系列，7个口味，但都围绕公司的优势产品——鸡做文章，包括鸡大虾、牛蛙鸡、鸡鲍鱼等。这和其他生产预制菜的企业有明显不同。

图片来源：受访者供图

“自有养殖加工产业链是我们大的优势，而且鸡肉是中国消费的第二大肉类，消费者接受度很高，所以，我们以鸡肉为主要原料，通过搭配其他食材，研发了首批产品。”王龙说。

2

每道都是招牌菜

据王龙介绍，自今年年初决定要发力预制菜后，研发团队开始思考一个问题：消费者到底需要什么样的产品？

首先，肯定是消费者喜欢吃的。那什么是消费者喜欢吃的？答案是每个店的招牌菜。以此为研发灵感，

永达研发团队开启了一场“逛吃逛吃”之旅，从王婆大虾，到牛蛙爱上虾，从大盘鸡到熬炒鸡，在“吃了无数次鸡”后，终才有了现在的7道新品。

“每道菜的口味都是五星大厨和研发人员多次品尝对比后定下来的。鸡大虾为什么要搭配土豆和玉米，鸡鲍鱼为什么要搭配杏鲍菇，而不是平菇或者香菇，牛蛙鸡为什么要做成藤椒味，每个产品辣度要多少……这都是我们综合餐饮店的经验，以及多次实验室对比的结果。”王龙介绍道。

其次，烹制起来要有一定的技术难度。像普通的炒青菜，西红柿炒蛋基本上每个人都能做，因此，没有必要研发。企业研发的应该是消费者有需求，但是家里烹制起来又非常麻烦，或者不太容易烹制成功的。

比如蜜汁鸡翅。咸中带甜，很多小孩和女士都喜欢，但是，对于这个甜咸度却很难把握。所以永达研发了蜜汁鸡翅这个产品，让消费者在家就能品尝到口感、咸甜适度、色香味俱全的蜜汁鸡翅。

3

航天品质，三同标准

作为国内的鸡肉产业链企业，永达凭借自身强大的加工能力和对食品安全的严格把控，赢得了食品安全严格的日本的信赖，出口日本10多年，在中西部地区出口量。

在赢得国际认可的同时，永达坚持“同线同标同质”的三同标准开拓，已经成为我国航天事业食品供应商，先后随神八、神九、神十、神十一、神十二、神十三，分别6次进入太空，圆满完成了天宫一号、天宫二号载人对接任务，连续3次受到国家航天员中心表彰。

，时长00:32

图片来源：受访者供图永达也正在将航天食品生产工艺向民用领域转化，此次推出的预制菜也属于其中之一。“产品均是在我们的出口车间生产的，与出口产品同线同标同质。”王龙说。 3

打破包装天花板，首创预制菜贴体包装

据介绍，早在今年七八月份，永达产品研发已经基本完成，但是对于产品该如何更好地通过包装呈现在消费者面前，更好地方便消费者，永达思考了很长一段时间。

“我们认真分析了现有预制菜和速冻食品的包装方式，发现，现在的包装袋在冷柜中，因为温度变化，容易回霜，既影响美观，也影响产品品质。我们就想探索一种新的包装方式——贴体包装。”王龙介绍，在国外，贴体包装是一种很常用的包装方式，在国内则主要用在牛排等附加值较高的产品上，常规产品很少用。

为便于消费者选购，永达还想在产品外包装上，设置大大的透明“窗口”，便于消费者通过“窗口”了解袋内产品的实际情况，真正让消费者“所见即所得”。

此外，考虑到终端家庭的实际应用场景，永达还对贴体包装的覆膜提出了更高的要求。

“我们分析，对于家庭来说，方便的烹制方式就是微波加热或者是蒸制。但是传统的包装覆膜都是冷膜，不能直接加热。我们就邀请了设备厂家、托盘厂家、保鲜膜厂家一起进行技术攻关，终成功推出了可以直接加热的贴体包装产品。”王龙说，永达此次推出的预制菜，通过包装方式的创新和包装用材的更新，真正实现了贴体锁鲜，解决了冷冻食品容易结霜、风干、氧化的痛点，打破了食品包装的天花板。更有价值的是，永达的贴体覆膜在微波加热后，会膨胀起来，轻轻一扯，就可以撕下，即使没有做饭经验的人也可以轻松在家轻松操作。

，时长00:35

图片来源：受访者供图

对于包装技术的创新，也让永达成为行业内首家使用贴体包装的预制菜企业。

“市场在变，消费者在变，永达也在从食材领域拓展到精深加工领域，预制菜就是我们的方向之一。航天品质，超级锁鲜！未来永达必将在预制菜市场上占有一席之地。”王龙对未来充满了信心。

据了解，自10月份产品上市以来，永达的预制菜已经在胖东来、丹尼斯等多个系统上线，消费者反馈非常好。