

承接大件 踏信 物流专线 惠州到 石家庄新华区 准时发车

产品名称	承接大件 踏信 物流专线 惠州到 石家庄新华区 准时发车
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	200.00/吨
规格参数	上门提货:深圳 东莞 广州 佛山 时效保障:2-3天 温控可调范围:冷冻-18 到-25 冷藏0到10
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

产品详情

解决自制凉菜痛点，预制凉菜市场潜力巨大

预制凉菜行业之所有受到如此多的企业关注与其巨大的市场容量有关。据国家统计局发布数据显示，2022年，全年餐饮收入43941亿元。而据测算，凉菜在餐饮行业中营业额占比7%左右，这意味着，凉菜是一个高达3000亿元的超大市场。 图片来源：网络目前，很多餐饮店的凉菜还是以自制为主。不过，自制也面临着很现实的问题，首先是否合规；其次，食品安全有没有保证。菜菜搜索发现，近几年来，全国各地关于餐馆卖凉菜遭jubao、处罚的案例不少。2022年7月，安徽合肥一家餐饮店曾因未取得冷食类食品经营资质在外卖平台上售卖“拍黄瓜”，被处以5000元罚款的事，更是引起各界的热议。 图片来源：网络根据有关规定，餐饮企业若要经营凉菜制品，《食品经营许可证》的经营项目必须有“冷食类食品制售”一项，反之则属于超范围经营，情节严重可给予xingzhengchufa。而冷食类食品制售要求必须有专门的操作间，且操作间卫生要求很高，很多餐饮店都不具备这一条件。这也是很多餐饮店因为自制凉菜被罚的原因。即使餐饮企业拿到了自制冷食类食品的证，也依然存在很多问题，比如产品的标准化程度很低，口味的咸淡通常由厨师自主把握，每天都可能存在差异。此外，现在店面租金和人力成本不断攀升，单独的凉菜操作间和凉菜师傅，也增加了餐饮店的运营成本。一方面是巨大的市场需求，另一方面是餐饮店自制凉菜的各种痛点，这正是预制凉菜发展的机会。在王经理看来，预制凉菜大的竞争力是帮助餐饮企业节省成本。“不需要的操作间，也不用专门的凉菜师傅，将凉菜拿出来后解冻直接上桌或者浇上料汁即可出餐，可以有效地提高餐饮企业的坪效。”郑勇也赞同这一观点，他认为，餐饮企业自制凉菜需要自己购买原料，因为采购量有限，没有规模优势，在售卖过程中还可能存在卖不完浪费的情况。而工厂生产预制凉菜时，通过规模采购降低原料成本，还可以根据需要即用即取，避免浪费。他分析说，预制凉菜更重要的一个优势是安全卫生，且口味标准化程度高。在工厂中，预制凉菜从原料采购到生产加工，出厂检测，每个环节都有严格的标准，而且通过冷冻储运，食品安全更有保证。此外，在产品生产过程中，各种调味料的添加都有量化的标准，避免同店不同味的尴尬情况。“已经有越来越多的餐饮企业，尤其是连锁餐饮开始选用性价比更好，标准化程度更高、更安全卫生的预制凉菜代替自制。”郑勇介绍说。事实也确实如此。据媒体报道，盖世食品就是海底捞的凉菜供应商之一。此外，盖世食

品还与喜家德等多家餐饮企业建立了合作关系。

有品类，无品牌

尽管只是预制菜的一个细分品类，但是预制凉菜包含的范围也非常广。按照原料区分，分为素菜和肉菜；按照食用方式分为开袋即食和需要化冻、浇汁等。在分类标准繁杂的同时，不同的预制凉菜在销售渠道上也有不同。以盖世为例。盖世的预制凉菜主要针对的销售渠道，侧重大型餐饮连锁，比如海底捞、喜家德，以及一些日式料理店。这是因为其主要产品是海藻沙拉、调味杏鲍菇、调味飞鱼子等产品，相对客户群体会更高端一些。图片来源：网络而主要生产花生、毛豆、红油鲍片、香辣素鸡、麻辣田螺5款产品的湖北玉如意食品有限公司的销售渠道则和盖世食品有明显不同。据该公司创始人之一吴学风介绍，玉如意食品自公司成立以来始终致力于预制凉菜的研发和生产。“我们精选长白山四粒红花生，花生个头均匀、皮薄仁大、色泽红润，每个花生都有四颗仁，经过高温卤煮非常入味。”吴学风说。在五款产品中，让玉如意食品自豪的是香辣毛豆。“毛豆是绿色，煮制后很容易氧化，影响卖相。我们经过多种尝试，成功攻克毛豆的锁绿、锁脆的难题，使其煮制后颜色依然翠绿，就像是现摘现煮的。”在销售的渠道上，主要在夜市大排档、中小餐饮，以及KTV、酒吧等渠道售卖。图片来源：网络ziyan食品主要通过门店，将夫妻肺片等产品卖给千家万户；川海品宴的产品则通过经销商渠道，既有fuwuB端的，也有fuwuC端的。尽管行业内生产预制凉菜的企业很多，但是，行业仍处于有品类无品牌的阶段。“目前，行业内生产预制凉菜的，还是以中小企业为主，很多还是作坊式生产。”一位业内人士这样说。以预制凉菜股为例，2022年，盖世食品的年销售额也仅有3亿元。“预制凉菜的品牌集中度很低，这个行业机会还是很大的。”郑勇对未来充满了信心。