

预制菜配送公司 东莞大岭山到三亚 水果蔬菜运输 恒温运输专线 准时发车

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 预制菜配送公司 东莞大岭山到三亚 水果蔬菜运输 恒温运输专线 准时发车 |
| 公司名称 | 踏信冷链物流（深圳）有限公司 |
| 价格 | 300.00/吨 |
| 规格参数 | 广东踏信:安全送达 公司定位:深圳 服务对象:奶油 |
| 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

4

据灼识咨询资料显示，按零售额计，中国鲜果零售市场的市场规模已由2017年的人民币9,390亿元增至2021年的人民币13,369亿元，复合年增长率约为9.2%。但是，鲜果分销商大部分存在利润低、规模难做大、在行业中难有较大话语权等问题。目前，中国约有30万家企业参与鲜果分销，其中绝大多数企业只参与鲜果产业链的一个或几个环节。据灼识咨询统计，中国鲜果分销商的平均销售收入约为300万元，销售收入超过2000万元的鲜果分销商不足百分之一。时至，才堪堪有两家企业的销售额跨入百亿元大关。此外，鲜果供应本身缺乏标准化，果品产地格局高度分散，分销效率亟待提升。在种植端，由于受意外天气状况及采用的种植技术（众多小规模果园采用的种植技术差异很大）影响，难以确保统一的水果种植。在鲜果分销环节，水果的加工、包装、仓储、运输环节分别可能由多家参与者参与，各家品控不一，运作程序无统一标准，导致无法维持鲜果供应的稳定和各批次质量的一致。那么破局之路如何走?据行业分析，首先打造全面的品牌组合。通过建立品牌组合，可提升客户对产品的认可度，并享有品牌溢价，从而进一步提升自身市场地位。其次，提升采购及整合能力。已与生产地果园达成深度合作，并规范催花

、疏果、采摘、分级、保鲜等环节。同时，整合供应链有助于水果分销商减少多余的中间层级，降低成本，从而提升盈利能力和竞争优势。再者，拓宽销售及销售网络。拥有全面销售及销售网络的行业公司可动态调整对不同渠道的供应，并通过满足客户多样化的需求有效地把握行业的新趋势。此外，拥有广泛销售渠道的水果分销商维持庞大及稳定的采购量，使其可获得更优质、采购成本更低的果园资源。

图片来源：网络后，加强数字化应用。通过采用新兴技术，实现以数据驱动的经营及决策。例如，使用物联网及大数据分析可促进采购、配送、仓储及销售管理。在先进技术的推动下，公司可有效地实时监察异常情况并及时进行干预，从而可减少采摘后损失，提高效率，并确保产品质量。目前，洪九果品、百果园均向港交所递交了上市申请，鲜丰水果虽处于上市辅导期，但一直未停下冲击A股的脚步。“水果股”究竟花落谁家，还有待分晓。