

冷藏托运公司 深圳到漳州 预制菜冷链运输 生鲜 熟食 肉类运输

产品名称	冷藏托运公司 深圳到漳州 预制菜冷链运输 生鲜 熟食 肉类运输
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	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

12月16日，美餐宣布获得来自索迪斯的E2轮融资，这也是继2019年之后索迪斯对美餐的第二次战略投资。据了解，美餐此次E轮整体融资金额超过10亿元，至此轮注资完成，美餐已成为国内团餐领域融资轮次多、累计金额大的企业。餐饮业属于传统行业，数字化程度普遍较低，其中团餐行业在产业数据化方面尤其薄弱。2020年xinguan疫情之下，一些提前布局“互联网+”的数字化团餐企业表现出了良好的抗风险能力和市场恢复能力。刚刚完成E轮系列融资的美餐就是这类团餐企业的代表。近年来其面向团餐市场长期坚持多元供给+数字化战略，不仅连接了大量餐饮服务商，也积累了深厚的行业经验和企业客户案例，在市场多变的环境下实现了高质量的增长，并获得资本青睐。面对团餐行业的痛点难点，美餐是如何突破并找到了自身业务的价值定位？又是如何运用数字化为团餐业持续赋能？10年三阶段打造多元化、数字化优势数字化团餐市场之所以有很大的机会，是因为背后有两个大的矛盾，一个是传统团餐供给内容的单一，一个是数字化进程缓慢。团餐多元化势不可挡，消费场景、供应商数量、业态分布的变化都驱使着用多元供给代替单一供给，数字化可以将这些变化串联起来作为基础。团餐行业现在整体数字化滞后，很多业务都还在线下跑，但物流基础设施、信息化产品和设备的快速普及发展带来更成熟的条件，能够来带动团餐行业数字化进程加快。美餐正是在这样的背景下，抓住机遇用数字化打开团餐的新市场。受访者供图美餐COO任自力介绍，成立于2011年的美餐，10年中业务的发展主要经历了三个阶段：1 面向办公室场景的无食堂业务为办公室场景提供用餐解决方案，涵盖外卖订餐、集体送餐、到店消费三种业务形态，除了解决企业员工吃饭问题，也为企业福利多种场景提供更多优质的增值服务。2 团餐业务升级创新员工餐厅，搭载多场景消费系统，为企业建立安全优质的直供员工餐厅。将的社会化餐饮品牌引入企业餐厅内部，为企业食堂提供多元化选择。3 科技系统赋能合作美餐科技系统合作业务，基于美餐积累的数万家合作商户和先进的员工餐饮数字化平台，涵盖园区、写字楼、医院、高校和中小学、大型国企和民营企业等。美餐携手行业合作伙伴实现科技升级，用技术手段帮助合作伙伴提升营业额、降低成本、提升用户满意度。受访者供图“美餐的业务模式和发展阶段非常清晰，我们做的每一件事情都是在为上述这三块业务做准备和积累。”任自力表示，美餐在团餐行业不断获得融资，成为国内团餐行业融资轮次多、融资规模大的企业，来自不断创新的产品和服务，也来自背后实干的团队。从2011年上线之初就获得徐小平真格基金和九合创投的百万天使投资。此后，美餐的融资之路颇为顺利，几乎每年都能拿到一笔钱，截止，团餐君根据官方资料整理，美餐成立以来已获得9次

融资。日期投资方备注2011年真格基金、九合创投天使轮2012年KPCBA 轮2013年NGPB 轮2014年挚信资本B + 轮2015年美团点评C 轮2017年高盛D 轮2018年阳光保险D+ 轮2019年索迪斯数亿元 战略融资2021年大钲资本E轮近年来美餐坚定投入供给多元化和产业数字化，不断构建产业数字化基础设施，丰富内容供给，打通供应链上下游，提升标准化管理水平，在团餐赛道扩大市场优势，助力科技和产业深度结合。2串联四端用数字化建构服务闭环成立近十年的美餐在业务探索中逐渐形成了完整的团餐服务闭环体系，创造出其独特的运营模式。1在消费场景上，美餐覆盖场内+场外，为客户提供员工餐、活动餐、到店消费、创新员工餐厅、科技系统合作等综合用餐服务。2在供给端，美餐联合数万家优质商户，包括品牌连锁、单店商户、中央厨房、自有品牌等，极大拓展供给品类。3在科技创新层面，美餐坚持端到端全栈自研策略，开发了全场景、全链条的数字化平台和智能硬件。技术能力覆盖交互设计、软件研发、人工智能、数据智能、工业设计、结构设计、硬件研发在内的产品开发全链条。美餐构建的数字化团餐平台串联起用户端、企业端、商户端、营运端，实现完整的数字化用餐流程以及团餐数字化管理，帮助甲方客户高效落实餐饮制度，支撑终端履约，建构出团餐服务链条的完整闭环。 受访者供图例如在与广州网易总部合作打造企业智慧食堂中，美餐为网易总部 2000 多名员工提供智能与科技相结合的食堂服务，告别了传统食堂在饭卡充值、结算排队等方面产生的一系列问题。通知定制账户管理系统，帮助网易实现早餐餐补与正餐餐补的账户分离，避免补贴交叉使用的情况，同时设置早餐餐补清 0 规则，降低企业成本。企业管理者可制定餐补的发放规则，并实时监控员工的餐补使用情况，减少资金沉淀带来的损失。此外，企业建立以数据为基础的团餐科技赋能体系。通过深度的数据挖掘和分析为行业伙伴提供数据可视化产品，并以海量数据持续训练人工智能模型，辅助实现智能产品推荐、实时客流预测、场内无感支付、订单预测和菜品视觉识别等应用，为团餐产业构建完整的数字化基础设施，助力传统团餐模式实现数智化转型。“很多企业、机关、医院的客户都给我们发过表扬信，他们反馈美餐的团队敬业，美餐的软硬件产品帮助他们提升管理效率、提升营业额，美餐的多元供给满足了团餐内个体的用餐需求，显著提升消费者的用餐体验。”美餐副总裁胡国武介绍。 受访者供图除了做好自身的产品研发创新、服务质量提升、团队组织建设之外，美餐也有专门团队来做公司品牌、雇主品牌，更高效影响潜在客户和关键人，提升度和影响力。美餐副总裁胡国武表示，美餐作为 2B 类型的业务，重视的是为行业、客户、消费者提供有价值的产品和服务，得到不同行业客户的认可信任，提升客户粘性，不断占领更大市场。3未来持续赋能，打造国内团餐数字化平台对标国外团餐市场格局，国内团餐企业整体市场占有率仍不足 5%，而美国、欧洲、日韩市场团餐 Top10 玩家市占率已高达 60%-80%，可以预见国内团餐市场将发生结构性变革，有机会孕育出市场份额更高、估值更高的上市企业和行业巨头。“团餐与社会化餐饮品牌的差异不断缩小，团餐客户和终端用户更加重视消费体验，从基本的干净、吃饱到现在对就餐便利程度、愉悦体验的更高要求。消费者诉求的升级推动了团餐营运和数字化的不断升级。” COO 任自立介绍，针对团餐企业面临的产能不饱和、订餐等模块数字化优待提升、缺乏消费数据沉淀、人工操作效率低下等共性问题，美餐开放核心的科技、管理、营运能力，帮助团餐企业提升经营能力和客户满意度。 受访者供图美餐投资人代表、大钲资本合伙人刘绍强则认为，企业服务和餐饮是两个巨大的赛道，而美餐恰好处于两大行业的交汇点，并且通过多年的打磨构建了一套独特的服务模式和行业解决方案，是非常优质的投资标的。他表示，围绕企业及员工餐饮需求，有大量服务数字化、标准化和多元化的需求尚未被满足，而美餐通过多年摸索，不仅连接了大量餐饮服务商，也积累了深厚的行业经验和企业客户案例，实现了高质量的增长。据官方介绍，美餐长期服务字节跳动、阿里巴巴、顺丰、中信银行、太平洋保险、国资委商业中心、北大人民医院、西南航空学院等客户，覆盖了大中型企业、机关单位、产业园区、医院、高校等场景；现已进入北京、上海、广州、深圳、成都、南京、杭州、苏州、武汉等全国近百座城市，服务企业客户数千家，合作商户数万家。提到美餐未来战略布局，副总裁胡国武表示，在大方向上，企业平台餐饮与科技赋能两大业务持续协同，不断构建产业数字化基础设施，丰富内容供给，加速占领社餐之外的万亿团餐市场，成为国内规模的数字化团餐平台。从服务上，美餐将为团餐产业构建多元供给的数字化平台，无论自身还是行业合作伙伴，有关数字化业务都可充分运用，帮助解决问题，更好地为用户提供履约服务。