

双汇发展与淘天集团预制菜年度生意计划在上海启动

■ 李代广

7月31日，双汇发展与淘天集团超市业务发展中心预制菜年度生意计划在上海大昌双汇启动。

双汇电商总经理周忠波、双汇餐饮事业部副总经理吴玉杰、双汇发展大客户管理部长张亮超、双汇发展公共关系中心主任黄灿，淘天集团食品生鲜天猫温层食品行业负责人周通、食品生鲜品类营销负责人俞雯、天猫预制菜行业负责人吕晓晶等出席活动。

双方通过不同视角对预制菜现阶段销售表现和未来产业格局进行洽谈，就双汇预制菜

在淘宝、天猫等渠道的下一步规划进行讨论，并以“八大名菜+豫菜”为主导产品矩阵、“双汇大师菜”宣传定位为抓手，达成深耕预制菜产业的共识。

基于过去在产品销售、营销推广、信息互通等领域的友好合作，此次双汇发展与淘天集团围绕供应链产品开发、行业标准制定及合作模式创新等方面开展深入沟通。

近年来，随着消费升级加速，市场需求释放以及政策扶持、资本入局等多项因素影响，我国预制菜产业迎来发展新阶段。据艾媒咨询数据显示，2022年中国预制菜市场规

双汇作为肉类龙头企业，在发展预制菜方面有强大优势。为抢抓预制菜发展机遇，双汇积极布局预制菜产业，新建预制菜研发中心、第三工业园，并围绕“一碗饭、一桌菜”，开发了肉、蛋、奶、菜、粮相结合的进家庭、上餐桌产品，通过持续的产品创新与营销推广，不断推动产品多样化，消费场景多元化，满足不同消费需求，提升美食体验。

会上，双方回顾了以往的合作亮点，并就下一步的合作内容进行深入探讨。在肉制品大品类方面，双汇希望借助天猫、淘宝等平台近11.8亿优质用户群体，打造渠道优质爆品。双方将结合天猫丰富的供应链资源与双汇雄厚的产品研

发实力开展合作共创，借助各自的渠道资源，积极拓展渠道增量，树立行业合作标杆。

数据显示，2022年淘宝天猫预制菜成交额增速超20%，预制菜品牌已超千家。淘宝天猫已成为预制菜销售增速最快的渠道之一，是高性价比和品质预制菜的核心渠道。在预制菜方面，双方将从产品层和营销层同时发力。在产品层发挥品牌供应链优势，结合天猫全链路生态，目标打造3款千万级爆款。在营销层加深双方的营销共创，进一步加大合作力度和深度，共同寻求新的突破。

多年来，双汇与淘天的合作，已打造了多款线上畅销产品。肉制品方面，以2020年淘宝

直播的契机，成功推广了“双汇辣吗？辣、双汇火炆风”等休闲肉制品及双汇红油猪蹄、双汇猪头肉等卤味熟食产品，深受消费者欢迎。

在预制菜方面，双汇也将多款预制菜新品引入淘天各业务单元。其中，椒香小酥肉和家宴红烧肉口味鲜香、营养丰富，一经上市就受到了众多消费者热捧，销量屡屡攀升。

此次双汇与淘天的合作，开启了双方合作的新篇章。未来，双方将加快推动资源互补、优势互补，精准把握消费趋势开发更多新品爆品，大力展开各类联合营销活动，不断创新合作模式，持续推动行业标准化发展，为行业发展带来新增量。



● 出席活动的双方代表合影



● 出席活动的双方代表座谈



杭州龙亿嘻：“绿色”冷冻速食供应商

■ 叶飞鹰

改革开放四十多年来，我国食品工业飞速发展，无论是企业数量规模，还是食品种类和质量都有了很大提高，大众的健康养生意识也随着经济的发展和居民生活水平的提高不断加强，“绿色健康”成了食品行业的新标准。顺应居民消费升级趋势，一批创新企业纷纷涌现，杭州龙亿嘻贸易有限公司(以下简称“龙亿嘻”)即为其中之一。

全球专业采购 做放心食品创优质服务

杭州龙亿嘻贸易有限公司是一家专业的高品质食材供应链平台企业，通过原料验收、原料冷藏和修整、切割、清洗消毒、脱水和分拣包装等十大工艺进行食品加工，实现好食材向好味道的转化，致力于为各类风景区、学校、机关、企事业单位、商超、便利店提供安全、快捷的一站式食材供应管理服务。

“商之道共好，源之本真诚”。作为江浙地区冷冻速食的供应企业，龙亿嘻本着“质量至上、客户至上”的原则，秉承“做放心食品、创优质服务”的经营理念，坚持用最严谨的标准、最严格的监管来守护消费者的食品安全。在食材精选方面，龙亿嘻甄选优质原材供应商，从基地到餐桌的全程采取质量管理体系(GAP管理)进行食品安全溯源，真正实现绿色生态、品质健康；在成品检测方面，龙亿嘻对每一份流入市场的产品都会进行质量检测，确保消费者吃得放心，吃得健康；在配送运输方面，龙亿嘻每个配送中心均安装24小时监控系统规范操作流程，层层把关，以确保食品安全。

在公司内部，龙亿嘻提倡“以人为本，注重团队合力；脚踏实地，把事情做细做实，保质保量”的企业精神，以科技铸就品牌，诚挚赢得信

赖，坚持走质量兴业之路，把优质、健康、安全的产品供应到市场。

正因此，龙亿嘻迅速成长为业界领先的冷冻速食食品专业销售企业。公司现主营产品包括：烤肠烤串系列、珍珠奶茶系列、关东煮系列、油炸食品系列、蒸烩煮系列、一次性餐具系列以及各种最新的冷冻速食食品。

超大仓储冷库 自营冷链运输一站式服务

历经多年发展，龙亿嘻服务体系不断完善扩大，已发展成涵盖食品销售、配送和品牌店运营等全链路服务业态，现有近万方仓储冷库，配备18部专用配送车辆，拥有专业的物流配送团队及售后服务人员，具有规模化、产品标准化、仓库和配送一体化的核心优势，确保食品从源头到餐桌严密把控，持续为客户提供优质安心的产品和服务。

冷链物流主要指在整个运输和储存过程中，通过低温环境和保鲜技术来保持货物的新鲜度和品质，冷链物流作为能耗较大的行业，需要提高能源利用率和降低对环境的影响。未来冷链物流将会更加注重节能减排和环保方面的技术创新和应用。自动化和智能化技术将成为冷链物流发展的重要趋势。

未来，冷链物流将会更加注重智能化、自动化的技术应用，例如自动化仓储、机器人分拣等。因此龙亿嘻坚信，坚持管理、标准化、数字化和智能化的管理平台和手段能够整合出更加高效的模式。在保证生产流通、交易可视化和数据化的同时，龙亿嘻也致力于建立智慧物流仓储中心，自主开发了物联网智能系统，现拥有一套从客户到车间、仓储的整套SaaS运营平台及数字化管理体系。并对各级人才之招募、培训、任用与奖励，以及管理作业制度之建立、执行、追踪改进、都投下甚大心力，以达到预期整体效果。

在“绿色食品”占据主流市场的当下，龙亿嘻的食材供应链业务模式与市场现状非常契合。目前龙亿嘻每天能够为数百个大型食堂、景区、商超、学校、便利店等客户配送数十种速冻冷链食品，其中包含香肠、玉米、面点、烤炸、粽子、手抓饼和关东煮等，配送范围辐射全杭州及省内外周边地区。

开拓互联网业务 化身 B2B 食材供应商

紧跟着时代潮流，才能永续经营。除食品安全、质量保障外，龙亿嘻着眼于企业的长远发展，在服务创新上别出心裁，在传统订单下单的基础上，推出龙亿嘻微信线上点单小程序，化身B2B食材供应商，致力于向C端消费者推出优质便捷的冷链速冻食品。

B2B平台的出现打通了食品行业供应链，成为了连接餐饮行业上游农产品与下游餐饮门店的关键环节，也满足了消费者们想要足不出户购买食品的想法。据不完全统计，2021年中国B端食材配送市场规模超2万亿元，据中商产业研究院统计数据显示，我国食品供应链市场规模已从2017年的22417亿元增加到了2021年的30074亿元，复合年均增长率为8.0%。随着餐饮行业集中度的提升，数字化供应链采购和管理模式已成为餐饮行业主流，预计2022年其市场空间将持续增加。

探寻龙亿嘻未来重点发展方向，龙亿嘻明确，将坚持数智化管理体系，提升效率；实现业务模式复制，针对江浙沪及周边地区进行业务开发；在食材供应链领域中找到精确定位，明确公司的核心价值。加快转型升级步伐，以绿色化为导向，以高端化为引领，以品牌化为目标，以智能化为依托，持续做好安全优质食材供应链，为食品安全、消费者安全、健康可持续发展提供坚实保障。

