

# 浙江速冻预制菜订购

发布日期：2025-10-13 | 阅读量：5

预制菜的特点：预制菜呈现给toC端的是一个成型的，完美的，可以食用的，有视觉感的一个好的产品，可以说有好的体验的产品。

料理包的特点：料理包来讲，基本上可以讲工业化的产品，从这点来讲，消费者可能更不愿意为一个工业化的产品买单，但是一直菜好的、包装好的、产品好的体验，甚至价格还很明显，这个时候消费者更容易接受料理包产品形式和表现形式。

其实预制菜的崛起，也就意味着将来我们就很难吃得起便价的纯手工菜品。而其中，主要的就是饭店里成本和效率的问题。首先来说，饭店小馆的成本主要是选址铺租、菜品价格、员工成本，这三大块。而预制菜主要影响的就是菜品价格和员工成本这块正常未经处理的食材，都需要做多手经销商的转手才会以“批发价”来到饭店商家手里，而这其中的蔬菜海产鲜肉都需要用冷链的供应链技术来做长途运输。相比起来，新出的预制菜因为本身就有密封处理，在长途运输上是节省了巨额的物流成本，因此价格上肯定也能比正常食材的价格要低。

预制菜不用买、洗、切，简单处理即可，省去了很多的精力。浙江速冻预制菜订购

现在很多预制菜加工生产厂家。有专业做配料的，有专业做成品的，也有专业做半成品的。提起预制菜，很多人想到的是外卖行业使用的料理包，这是片面的！料理包是广义预制菜中的一个品类（即热食品），但料理包和预制菜，其实是两个领域。那么何为预制菜呢？其实是以农、畜、禽、水产品为原料，配以辅料，经预加工而成的成品或半成品，采取冷冻或真空等方式包装保存，通过冷链运输，只需简单烹调或直接开封即可食用。现在很多餐厅上菜率提高了，其实也是用了预制菜半成品，稍微加热一下就可以上桌了。上菜率高了，当然生意也就越来越好了。所以一些菜还是很受餐厅的欢迎。预制菜品像这种基本上已经完成了配料切割加工好了。不管是在酒店还是回家，都是直接加热一下即可。非常方便。浙江中餐半成品预制菜料理包根据使用方式不同，菜包分为“一开即食型菜包”、“加热即熟型菜包”、“蒸炒煎炸型菜包”。

未来人均食品支出还会继续保持增长，饮食结构发生变化，对食材的要求不仅是新鲜、口味好，更注重健康，“低碳水、低脂肪、高蛋白”逐渐成为越来越多人的饮食目标。随着消费的升级，及时研发改进现有产品、推出迎合消费者的新产品。对大部分预制菜企业而言都是必答题。预制菜万亿赛道的蓝图实在诱人。通过冷链保持菜品新鲜度，而且冷链从原料产地、到工厂完成加工再到产品运输储存贯穿始终。其次，解决食品安全和健康问题。企业产品硬核才有可能出圈。预制菜市场竞争非常残酷。确保产品品质、口味、口感始终如一不是简单能做到的，上下游

完善的供应链是产业良性循环的保证。

预制菜主要由专业的预制菜加工企业、上游农牧畜禽水产蔬菜企业、传统速冻食品企业、传统的线下餐饮品牌企业、有代表性的线上电商平台、冷链物流供应等链条组成，随着居民对饮食需求的提升，预制菜产品销售量还会逐步提升。客观说，预制菜的兴起进一步加快了农产品食品包括餐饮在内的工业化进程，在行业人工成本刚性增加的背景下，降本增效等方面处于整体上升区间，成长性趋势明显。未来我国有望产生超300亿收入规模的企业，其单项预制菜收入有望超100亿元。预制菜销售没有什么损耗成本。

预制菜和半成品菜肴，按照每年20%的复合增长速度估算，未来我国预制菜市场可以成长为万亿元规模的市场，长期来看我国预制菜行业规模有望实现3万亿元以上规模。不过也有人提出质疑：一旦有机会在餐厅吃饭，预制菜会不会失去市场？即便没有宅经济，预制菜市场也会出现增长趋势。除了“宅经济”提升了消费者对预制菜的认知，“更忙、更懒”也促进其在家庭市场呈上升势头。有调查显示，做饭时间已成为消费者需要计算的生活成本，有67.1%的人认为传统烹饪方式麻烦，90.1%的人可以接受速冻主食。根据2020年天猫数据，预制菜销量同比增长111%，自热火锅等新式方便速食的销售增长超过50%。也就是说，消费习惯可以形成，能否把握机会在于企业。对此，餐饮业、食品加工业的从业者需要思考，如何针对不同的消费场景，将预制菜的品类进一步细分，让产品更加精细；如何对产品进行不断改进、创新和优化，让产品品质进一步得到提高；如何对服务不断雕琢、改良和提升，使消费者有更高的留存度。当然，对有关部门来说，也需加强对预制菜市场的监管，严把产品质量安全关。只有这样，才能让预制菜成为消费“新时尚”。从类型上看，预制菜可分为四类，分别是：即食食品、即热食品、即烹食品和即配食品。芜湖中餐半成品预制菜订购

### 如何确定预制菜的目标客户是谁？浙江速冻预制菜订购

中国预制菜行业发展有利因素从B端市场来看，餐饮市场规模持续上升，2021年达到4.7万亿，但餐饮行业人工成本、房租不断上涨。预制菜在标准化、集约化的生产加工模式下，能够提升出餐效率，大幅降低餐厅运营成本。越来越多的餐饮企业通过布局中央厨房或者与预制菜生产企业合作引入预制菜。从C端市场来看，消费者购买预制菜的主要目的是方便快捷，且超五成消费者购买预制菜的次数提升，C端预制菜蕴藏巨大增长潜力。随着预制菜需求逐渐的释放，行业投资参与的机会不断增加，并且带动了餐饮原料、调味品、食品加工、食品包装、食品供应链行业的发展。浙江速冻预制菜订购

南通富得食品发展有限公司是一家有着雄厚实力背景、信誉可靠、励精图治、展望未来、有梦想有目标，有组织有体系的公司，坚持于带领员工在未来的道路上大放光明，携手共画蓝图，在江苏省等地区的食品、饮料行业中积累了大批忠诚的客户粉丝源，也收获了良好的用户口碑，为公司的发展奠定的良好的行业基础，也希望未来公司能成为\*\*\*\*\*，努力为行业领域的发展奉献出自己的一份力量，我们相信精益求精的工作态度和不断的完善创新理念以及自强不息，斗志昂扬的企业精神将\*\*南通富得食品供应和您一起携手步入辉煌，共创佳绩，一直以来，公司贯彻

执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，员工精诚努力，协同奋取，以品质、服务来赢得市场，我们一直在路上！