

日均单量逾百万 宁波人一年吃掉外卖 超180亿元

12月27日,由宁波市商务局支持、饿了么主办的2023餐饮数字峰会暨宁波战略合作启动会在宁波举行。记者从会上获悉,2023年,宁波外卖市场整体规模预计超过180亿元。

会上,饿了么宣布“联合生意计划”正式落地宁波,将通过“品牌资产+数字化”双螺旋驱动本土品牌创新增长,共同激发宁波消费活力。



1 日均单量超百万

记者从宁波市商务局获悉,今年宁波外卖市场发展迅猛,预计市场规模超过180亿元,占宁波全年餐饮营业额25%左右;全市外卖日均下单量超100万。其中,饿了么、美团等主要平台的增幅超20%。

饿了么品牌中心数字化负责人张艳介绍,宁波餐饮外卖市场连锁化率快速提升。截至2023年11月,宁波外卖市场连锁化率达24.4%。但相比一线及新一线城市的30.4%、25.3%,尚有提升空间。

不过,宁波餐饮外卖市场连锁化率同比2022年11月提升4.7个百分点,高于一线城市的4.0个百分点,发展趋势向好。

从品类来看,2023年,在宁波外卖消费中,早餐属性的饼类增长迅猛,咖啡奶茶等品类也备受青睐。快速增长的连锁品牌,构成了这些品类发展的强力引擎。但在中式快餐、江浙菜方面,品牌集中度不高,连锁品牌仍有较大发展空间。

“阿毛饭店”是宁波本土江浙菜连锁品牌,主打“好的海鲜,没那么贵”,主要消费人群年龄多在25岁以上,线下多以家庭聚餐为主。

宁波市商务局消费促进处处长尹秋平表示,加强与饿了么、美团等平台合作,引导宁波餐饮企业借力主要平台,在餐饮行业新旧交替之际,走对方向、紧跟趋势、抓住风口。在经历洗牌后,形成一批规模化、品牌化、品质化的宁波餐饮品牌和行业龙头。

2 中青年群体占比高

饿了么后台数据显示,在宁波外卖市场的消费群体中,30-50岁中青年群体有更高占比,社会中坚群体体量占优。而且,以咖啡、小吃为代表的外卖消费需求涨势可观。

除了正餐外,宁波早餐、夜宵的需求以及品质一人食等也均快速增长。

饿了么宁波城市总经理薛洪日介绍,相比其他新一线城市来说,宁波30-50岁中青年群体占比更高,代表“城漂族”的迁移人群、“高消用户”的“都市中产”占比、消费增幅也均有优势,对符合连锁品牌调性的品质饮食需求有望进一步增长。

早在2019年,炭锅牛蛙品牌“蛙喔”就开始研发“单人产品”,当年饿了么单店销售额快速实现5倍增长。目前,该品牌线上销量最高的均是“一个人的牛蛙”系列单品。通过持续更新产品,“蛙喔”打开了市场,在饿了么平台销售额连续几年持续暴涨。

“蛙喔”外卖总监张强称,很期待可以成为宁波首批“联合生意计划”的战略合作伙伴,带来更多确定性的发展机会。

“过去,我们主要帮助品牌扩店、拓渠道;现在,我们希望通过数据化提效、智能化经营、生产力重构等助力品牌做大做强。”张艳表示,饿了么将携手宁波本地商家,结合本地商户和消费者的特质,定制战略合作方案,通过人群专属权益、榜单等营销创新和定制化的配送解决方案等多方面举措,提升本地品牌全渠道经营能力。 记者 史妮超

11家入选 宁波“雄鹰”展翅

12月26日,记者从宁波市经信局获悉,浙江省首批雄鹰企业名单出炉。

68家企业中,舜宇集团、均胜电子、奥克斯、雅戈尔、海天塑机、金田控股、申洲针织、太平鸟、方太集团、东方电缆、公牛集团等11家宁波企业入选,迎难而上,长成真正的“雄鹰”,占比达16.2%。

据悉,实施“雄鹰行动”是为了培育一批资源配置能力强、国际市场占有率高、具有核心竞争力的企业。自2019年以来,浙江“雄鹰行动”培育企业已达129家。其中,宁波企业24家。

作为浙江重点培育的“金字塔尖”的优质企业,“雄鹰”们的高度,在一定程度上决定了浙江在全球产业链中的高度。



东方电缆的“未来工厂”。

1 关键词:创新

他们凭什么脱颖而出?创新,是绕不开的话题。

本月初,青洲一、二海上风电项目传来捷报:经过多日的持续奋战,该项目首回路风机并网发电成功。作为百万级的海上风电项目,该项目应用了全球首个500千伏交流海上升压站以及全球首根500千伏交流三芯海缆。

其中,这个“全球首根”就由东方电缆生产制造。作为国家级制造业单项冠军企业,东方电缆近年来致力于高端海洋装备的研发、制造及提供海洋工程服务,勇闯技术深海,交出“硬核”答卷。

今年,东方电缆在高端海洋装备领域已成功突破三大“卡脖子”技术,为全球海洋绿色能源开发提供了中国方案。不仅如此,东方电缆正联合中国科学院宁波材料所在象山谋划国家海洋综合试验场建设,力争早日实现我国海洋核心材料和关键装备的自主可控。

在东方电缆,“创新之花”正加速结出“产业之果”。东方电缆财报显示,今年前三季度,东方电缆归母净利润 8.22 亿元,同比增长 11.63%。

杭州第19届亚运会期间,方太集团大放异彩。随着2000多支亚运会火炬“薪火”完成交付,方太集团的制造、创新能力再次火爆全网。

近年来,方太集团始终将创新作为企业高质量发展的核心竞争力,加大创新投入力度,每年研发投入占销售收入的比重超过了5%。

目前,方太集团拥有国内授权专利2500余项,拥有厨电行业最大“专利池”,产品创新能力在厨电行业排名第一。

事实上,浙江雄鹰企业一直是勇于创新的“排头兵”。从全省现有129家雄鹰培育企业来看,他们的研发投入占全省比重接近四成,明显高于全省平均水平。

其中,宁波企业更是将创新作为高质量发展的“通关密码”,以创新深化牵引产业升级,不断打出自己的“招式”,通过科技创新引领现代化产业体系建设,塑造高质量发展新优势。

另一组数据同样印证了宁波优质企业创新能力的持续提升。2022年,宁波104家“大优强”培育企业研发支出总额达581.32亿元,比上年增长63.88%;截至去年底,104家“大优强”培育企业专利总数超4.85万项,比上年增长26.05%。其中,发明专利数由1.24万项增加至1.49万项。

业内人士认为,企业冲破经济周期的主要手段就是创新。创新是做增量,持续创新就是持续做增量。对企业而言,当创新成为一种自觉意识或企业文化时,无论经济周期如何波动,企业照样会迸发出强大的创造力和生命力。

2 关键词:提前布局

有人说,要想超越周期,就要提前布局。

在舜宇集团常务副总裁王文杰看来,新型工业化,“新”在科技进步,“新”在创新驱动。舜宇集团在近40年的发展历程中,一直秉承着与时俱进的创新精神,致力于成为中国光电产业升级的探索者。

特别是近年来,舜宇集团加快从以光学镜头为主的传统光学领域,跨入镜头和数码成像芯片相结合的光电技术领域,逐步扩展到光机电一体化智能光电技术领域,赋予产品更多的图像处理、识别等智能化功能。

通过不断加大在AR/VR、元宇宙相关的光学技术及产品上的开发力度,舜宇集团在图像感知和近眼显示上已初见成效。

下一步,舜宇集团将立足企业实际,在微纳光学、光计算等领域不断加大投入,力争实现科技创新新突破。

与此同时,舜宇集团将结合新一代人工智能技术与元宇宙技术,在数字社会、数字社区实现新发展。

特别是在AR/VR以及XR领域,舜宇集团正通过开发新应用场景,不断做大做强,推进新型工业化转化为舜宇集团高质量发展的强大动力。

十年奔向“千亿级”。这是公牛集团给出的豪言壮语。但要想在十年内实现年营收千亿元的目标,显然转换器(插座)以及开关的体量远远不够。

“如今,公牛集团已将目光瞄准了无主灯。”在公牛集团战略副总裁刘圣松看来,不求改变的企业不仅会失去提高市场份额的机会,甚至有可能失掉原先的品牌优势。

当智能物联成为新一轮技术革新与产业变革的焦点,公牛集团已在今年3月顺势推出了无主灯新品“沐光”。

这是一个新兴市场。公牛集团

选择这个赛道的原因,是因为无主灯是公牛集团插座以及墙壁开关的延伸产业。该行业虽有竞争,但行业内并没有龙头企业形成品牌效应,技术、产品迭代也存在一定的空间。

无主灯是这样,充电桩、充电枪的布局亦如此。这是公牛集团充电桩、充电枪能在短时间内成为第三方品牌中佼佼者的重要原因。

事实上,在加快布局新赛道的同时,公牛集团正加快品牌出海的步伐。“一方面,中国的供应链以及技术优势为中国品牌国际化提供了最强有力的后盾和支撑。另一方面,欧美的新能源市场以及东南亚的插座市场也正期待着中国品牌的强势介入。”刘圣松坦言,公牛正从品牌知名度向品牌美誉度提升,从国内市场加快向国际市场迈进。

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。既脚踏实地搞创新,又把眼光放远超前布局,这才是“雄鹰”的胆识与谋略。 记者 殷聪

浙江省第一批雄鹰企业名单

产业领航型

宁波

- 舜宇集团有限公司
- 宁波均胜电子股份有限公司
- 奥克斯集团有限公司
- 雅戈尔集团股份有限公司
- 海天塑机集团有限公司
- 宁波金田投资控股有限公司
- 宁波申洲针织有限公司
- 太平鸟集团有限公司

技术领航型

宁波

- 宁波方太厨具有限公司
- 宁波东方电缆股份有限公司
- 公牛集团股份有限公司

“讲文明 树新风”公益广告 关爱未成年人 共创美好未来

社会主义核心价值观:
富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善



宁波市文明办

带走半瓶水 节约不浪费 倡导光瓶行动 杜绝用水浪费

浙江省文明办 浙江省机关事务管理局