

索迪斯入局 智能取餐机竞赛提速

索迪斯布局智能取餐机

据了解,上月开始测试布局的智能取餐机选在索迪斯上海办公室。北京商报记者了解到,索迪斯此次推出的智能取餐机的菜品供应商为饭美美,饭美美同为智能取餐机开发品牌,双方此次在终端的合作很有可能会成为饭美美拓展B端商户资源的重要案例,同时也将是索迪斯在数字化转型中的一次新的尝试和探索。

据索迪斯相关负责人介绍,除了智能取餐机外,索迪斯其实还在尝试对各个传统餐饮服务环节进行数字化及创新改造,以期提升传统服务行业的整体效率。智能取餐机也仅是索迪斯今年数字化转型升级的一个开端。

从去年开始智能取餐设备再度掀起一波新的热潮。去年,饭美美就曾在北京召开招商大会,正式对外开放加盟,宣布了自己的加速扩张计划,随后饭美美入驻城市快速增加,并于去年10月正式进驻青岛。

当时中国烹饪协会会长姜俊贤就曾表示,智能取餐机将会在近两年迎来快速发展期,引入智能取餐机的企业以及投资智能取餐机的企业都将快速增长,智能取餐机也将会是继外卖之后,解决到家、到办公室用餐场景的重要手段和方式,智能取餐机也将随之快速升级,成为更多消费者的新选择。

外卖成本高企带来的新机遇

事实上,智能取餐机设备早在外卖市场发迹时就已经起步,并且成为很多餐饮业内人士及资本关注的焦点,也有不少传统餐饮企业将投资布局智能取餐设备当做餐饮企业转型升级的重要方式,其中最具有代表性的当属投资乐栈的嘉和一品。

餐饮外卖成本不断攀升以及用人成本的不断上涨,让智能取餐机再次成为正在进行数字化转型的餐饮企业的抓手。上月底,团餐企业索迪斯在上海办公室投放了多台智能取餐机,并且正在进行数字化转型的索迪斯也将会把智能取餐机作为布局餐饮新零售的重要方式进行复制推广。除此之外,近两年索迪斯一直在尝试与国内一些初创智能餐饮科技公司合作,研发并推出数字餐厅、服务机器人等数字化创新项目。这样的改变对于索迪斯这个以提供驻场服务发展团餐业务的企业而言无疑是新的探索和尝试,而索迪斯的入局也很可能会对目前国内智能取餐机发展起到一定的推动作用。

2015年3月,嘉和一品与格力电器推出“乐栈”项目,订购1000台智能仓储设备,要在北京写字楼大厅或街头核心位置建立自由控温储物柜,用于解决外卖平台的订餐成本和提升订餐用户的客户体验。嘉和一品董事长刘京京也曾着重强调对智能配送柜业务的看好,要将智能配送打造成一个对所有送餐公司与订餐用户开放的大平台,随即在众多写字楼内开始出现乐栈的身影。这次合作也花费了嘉和一品5300万元,并最终成为西安饮食终止收购嘉和一品的导火索。

但乐栈的发展显然没有想象的顺利,之后几年,乐栈并没有吸引来太多商户将其支撑为平台,仅有包括嘉和一品在内的极少数几家餐饮企业供货,而通过乐栈订餐的用户更是寥寥无几,乐栈的发展也按下了暂停键。

究其原因,其实就是因为乐栈出现在了“错误的时间”。一位不愿具名的餐饮业内人士表示,乐栈的商业模式其实问题不大,只是乐栈成立之初正值外卖平台跑马圈地之时。当时外卖平台为吸引用户流量大力烧钱补贴,吸引了大量

的C端用户以及B端流量,加之外卖平台背后有资本的强力支持,完全抢去了智能取餐机的光芒,这应该是导致乐栈夭折最直接的原因。

但如今,外卖市场逐渐恢复理性,活跃在市场上的平台仅剩两家,外卖平台的盈利需求已经大过对流量及商户的需求,加之外卖平台因自建配送导致模式过重,只能选择通过提升对商户的抽成来减少亏损,导致很多餐饮商户的外卖成本压力越来越大,但C端用户习惯已经养成,这才使得大家的目光又重新聚集到之前被外卖平台盖过光芒的智能取餐机上,外卖成本高企也将会给智能取餐机带来新的发展机遇。

智能取餐机再迎春天?

姜俊贤表示,外卖成本的持续上涨很可能将导致餐饮外卖市场的萎缩,餐饮商户发展外卖业务的方式也将随之逐渐回归原始状态,这主要是因为外卖平台最为重要的配送环节主要依靠人工,而人力成本上涨是一个不可逆的过程,这就势必会导致外卖平台的成本压力,而外卖平台现阶段最好的选择就是

让餐饮商户帮助承担这部分压力。但智能取餐机的好处就是能够减少支线物流配送的成本压力,这一特点也将会让智能取餐机重新焕发生机。

北京商报记者走访餐饮商户的过程中也了解到,目前很多规模较小的餐饮商户已经被外卖平台绑架,这类商户也是对于外卖成本上涨感受最为明显的,很多商户负责人表示,如果给消费者涨价,担心无法获得支撑餐厅发展的单量,但如果在原材料方面降低成本,又对品牌造成难以挽回的伤害,一些商户甚至只能无奈选择降低外卖包材的成本来支撑外卖业务。

但也有观点认为,智能取餐机虽然能够降低配送成本,但干线配送成本仍然存在,并且目前智能取餐机的布局密度还不够大,并且大多布局在办公楼或者地铁站,社区中的智能取餐机寥寥无几,这些都是智能取餐机现阶段发展的不足之处,增加了智能取餐机吸引餐饮商户以及C端用户的难度,这也意味着,智能取餐机的发展仍处于比较初级的阶段,仍需要大量的资本以及资源的投入。

北京商报记者 郭诗卉



朝阳工商分局走进打工子弟学校开展雷锋志愿活动

今年正值中华人民共和国成立70周年、纪念五四运动100周年,3月5日,在第56个学雷锋纪念日当天,北京朝阳工商分局走进朝阳区安民学校(辛庄校区)开展“学雷锋进校园”主题活动。

安民学校是北京朝阳区一家打工子弟学校,成立于2003年8月,建校十余年来,全校教职工克服了很多困难,在十分艰苦的条件下,为孩子们撑起了一片知识的天空。

了解到安民学校的情况,朝阳工商分局团委和朝阳区社区青年汇的青年志愿者们,通过多种形式的志愿活动,弘扬雷锋无私奉献精神。

开设“质量知识小课堂”是市场监管部门保护青少年身心健康的一个重要抓手,朝阳工商分局带着“质量知识小课堂”进校园,通过宣传普及儿童商品选购的常识、鉴别优劣、妥善使用、渠道维权等方法,以期学校和青少年能够通过这种互动,加强正确引导,加强自我保护,增强鉴别能力。

社区青年汇选派青年志愿者开设“小河长”课堂,为孩子们讲解志愿精神并开展化学实验,帮助孩子们

树立志愿为民服务的意识。

宣讲中,北京朝阳工商分局商品科相关负责人向朝阳区安民学校二年级的学生讲解了我国玩具市场准入制度、强制性认证标志、如何判别市场上销售的玩具符合相应的标准要求和不合格玩具造成的伤害等内容。如:儿童玩具属于必须符合保障人体健康、人身财产安全的要求,消费者在选购中,可以查看商品外包装或者标签上是否有“CCC”认证标志;又如,对玩具中可拆卸的零件一定要查看其直径是否大于3.2厘米,成人小拇指的2个指节长度之和大于3.2厘米,因此消费者可以用自己的小拇指来检查零件是否过小,以免宝宝误食发生危险。

工商分局为孩子们带去了水杯、钢笔、笔记本等小礼品,为学校图书馆捐赠了书籍。作为市场监管部门,临近3·15国际消费者权益日,志愿者们在学校周边派发《画说新消法》图册和3·15宣传资料,并对周边小商户进行了临时抽查,净化校园周边市场环境,切实保护青少年的权益。

工商分局团委负责人在活动现场表示,习近平

总书记说过少年儿童是祖国的未来,是中华民族的希望。我们希望通过这次活动,真真切切地为学校解决一些难题,帮助孩子们树立消费维权意识,在孩子们心中种下一颗志愿为民服务的种子,同时,带动更多的人热衷公益、关注教育、关注孩子”。

安民学校的老师表示,每一位师生都切实感受到了朝阳工商分局的志愿者们带来的温暖,这份温暖也将传递给每一个打工子弟的家庭。孩子们将会带着这份关爱努力学习,奋发图强,回报社会。

变更公告

致:中体倍力融科健身中心店会员

北京中体健身投资管理有限公司(以下称“我司”)中体倍力融科健身中心店场地租赁将于2019年3月14日到期且我司未能与出租方续签租赁合同,我司正积极与会员联系办理闭店善后事宜,但仍有会员未能取得联系。为维护会员权益,特通知,请未接到我司官方联络的有效会员及时与我司联系,办理相关手续。

联系人:客服部 联系电话:88776060转602

北京中体健身投资管理有限公司

2019年3月6日