

# 2025 年第三季度乐家生鲜产品研究报告

2025.7.15

## 一、引言

在 2025 年第三季度，乐家生鲜在巩固已有市场的基础上，面临着更为激烈的市场竞争和复杂的消费需求。随着消费者对产品品质、配送速度以及购物体验的要求不断提升，乐家生鲜需在产品供应、设备配置及供应链管理方面进一步创新和升级。为实现运营效率与市场竞争力的双重提升，本报告围绕产品类别拓展、先进设备引入和供应链优化等方面展开分析和规划，旨在为乐家生鲜第三季度的高质量发展提供方向和策略支持。

## 二、产品结构与新品策略

### 1. 旗舰店（如上海 A001、北京 A003）

旗舰店将在高附加值产品基础上，进一步引入功能性健康食品和国际特色美食，以满足中高端消费者对品质和多样化饮食的需求。具体包括：

- 功能性食品：如富含膳食纤维的植物基零食、益生菌饮品和低卡即食餐。
- 进口特色美食：如地中海风味海鲜拼盘、日本和牛刺身、东南亚香料食品。
- 节庆定制礼盒：针对中秋节和国庆节，推出高端水果礼盒（如泰国金枕榴莲、智利蓝莓组合）和跨境美食大礼包。

### 2. 社区型门店（如杭州 A005、成都 A007）

社区型门店将更注重性价比和便利性，围绕家庭消费和便捷生活，优化产品组合：

- 家庭装预制菜：如家常炖菜组合、便捷早餐套餐、儿童营养餐包。
- 地方特色食材：引入本地优质农产品（如川渝火锅食材、江浙腌制品）。
- 社群拼单产品：联合社区团购，推出实惠装水果、蔬菜组合包，降低采购成本。

乐家生鲜在第四季度通过差异化的产品策略，实现了对不同消费群体的精准覆盖和市场细分。旗舰店依托其品牌影响力和优越的地理位置，重点引入高附加值的功能性健康食品和国际特色美食，成功吸引了对品质生活有更高追求的中高端消费者。特别是节庆定制礼盒的推出，不仅迎合了节日消费需求，还进一步拓展了企业在企业团购和高端礼品市场的份额，强化了品牌的高端形象和市场影响力。

相比之下，社区型门店更贴近大众消费者的实际需求，围绕家庭消费场景推出性价比高、便利性强的产品组合。家庭装预制菜和地方特色食材的丰富，提升了顾客的购物便捷性和选择空间；而社群拼单产品的推出，不仅满足了社区居民的囤货需求，还通过社区团购降低了采购成本，增强了用户粘性和社区互动。总体而言，这种“旗舰店高端化、社区店平价实用化”的双线产品策略，精准把握了不同市场的消费趋势和用户需求，实现了产品结构的科学优化和市场资源的高效配置，为乐家生鲜在激烈的市场竞争中持续拓展市场份额和提升品牌价值奠定了坚实基础。

### 三、产品支持与设备配置

为了进一步提升运营效率和产品品质，乐家生鲜在 2025 年第四季度全面升级了产品支持与设备配置体系。针对旗舰店和社区型门店的不同运营需求，乐家生鲜引入了多项先进设备和智能化系统，覆盖质检追溯、自动化加工、智能包装、仓储配送以及顾客互动体验等多个环节。这些创新设备不仅在技术性能上优于前三季度的配置，更在环保、智能化、灵活性等方面展现出显著优势。

设备类别	设备名称	主要功能	适用产品	供应商
智能检测设备	AI 智能分选设备	自动检测产品质量、分类和筛选次品	水果、蔬菜、海鲜	海尔智家、旷视科技
智能包装设备	环保气调包装机	环境友好型包装、延长保鲜期、防止污染	肉类、海鲜、即食食品	欧姆龙、瑞士 Multiva
自动加工设备	智能脱骨切割机	高效、精准脱骨和切割，减少人工操作	肉类、禽类	双汇机械、Marel 公司
物流配送设备	AGV 自动搬运机器人	自动化搬运、货物转运、优化仓储配送	全品类产品	京东物流、Geek+
环保储存设备	太阳能冷藏展示柜	利用太阳能为冷藏设备供电，节能环保	海鲜、乳品、冷冻食品	美的集团、Carrier
智能烘焙设备	全自动智能烘焙机	自动化面包、蛋糕烘焙，精准控制温度和时间	烘焙产品、糕点	烘焙之王、MIWE 公司
自动售卖设备	智能无人零售柜	24 小时自助购物、实时补货监控、智能支付系统	即食食品、饮料、乳制品	Bianlifeng 便利蜂、阿里云

## 综合分析

### 1.智能检测设备（AI 智能分选设备）

- 海尔智家：高精度检测、系统集成度高，适合旗舰店，但成本较高。
- 旷视科技：灵活部署、性价比高，适合中小型门店，但稳定性略逊。

乐家生鲜在旗舰店和大型仓储中心选择海尔智家以确保高精度检测和系统稳定性，在社区型门店采用旷视科技设备，以实现灵活部署和成本控制。

### 2. 智能包装设备（环保气调包装机）

- 瑞士 Multivac：高精度包装、适合大规模生产，成本较高。
- 欧姆龙：操作简单、节能环保，适合中小型门店，但功能较单一。

乐家生鲜在旗舰店和中央工厂采用 Multivac 进行高标准包装，社区型门店则采用欧姆龙设备满足日常运营需求，降低成本

### 3. 自动加工设备（智能脱骨切割机）

- 双汇机械：成熟工艺、适合批量化生产，灵活性不足。
- Marel 公司：精准加工、适配多样化需求，但价格昂贵。

乐家生鲜在中央加工基地和大规模生产环节可选择双汇机械，以实现高效批量化生产；在高端产品加工区使用 Marel，满足多样化和高端加工需求。

### 4. 物流配送设备（AGV 自动搬运机器人）

- 京东物流：高效、系统稳定，适合大型仓储，但成本高。
- Geek+：灵活、成本低，适合区域仓储，但处理大单能力不足。

乐家生鲜在旗舰店和区域集配中心采用京东物流的 AGV 机器人，以提升大规模物流效率；社区门店选择 Geek+，实现灵活、高性价比的配送需求。

### 5. 环保储存设备（太阳能冷藏展示柜）

- Carrier：制冷性能优越，适合高端产品展示，但能耗高。
- 美的集团：节能环保、性价比高，但制冷效果一般。

乐家生鲜在高端门店采用 Carrier 冷藏展示柜以突出高端形象，在社区门店普遍使用美的集团设备，兼顾节能和成本。

### 6. 智能烘焙设备（全自动智能烘焙机）

- MIWE 公司：工艺先进、批量生产能力强，成本高。
- 烘焙之王：操作简单、性价比高，但功能较为基础。

乐家生鲜在旗舰店和中央烘焙工坊采用 MIWE 公司设备，满足高端烘焙产品生产需求；在社区门店选择烘焙之王设备，以提供基础烘焙产品。

### 7. 自动售卖设备（智能无人零售柜）

- 阿里云：数据分析强、个性化推荐，系统复杂。
- Bianlifeng 便利蜂：部署快、维护便捷，但缺乏定制化功能。

乐家生鲜在数字化门店引入阿里云无人零售柜，实现数据驱动的个性化推荐；在社区和交通枢纽布置便利蜂设备，快速部署、满足标准化需求。

综上，乐家生鲜在 2025 年第三季度通过智能化、自动化和环保设备的全面升级，有效提升了运营效率与市场竞争力。旗舰店优先采用高性能设备（如海尔智家、瑞士 Multivac、京东物流），聚焦高效供应链和高附加值产品管理；社区门店则更注重灵活性和性价比，选择旷视科技、欧姆龙、Geek+等设备以平衡成本与效率。同时，太阳能冷藏柜和环保包装设备的引入强化了绿色发展，自动加工与配送设备显著提升了物流和加工效率。整体设备配置的多元化与差异化，助力乐家生鲜实现精细化管理和可持续发展。

#### 四、供应链灵活化与区域协同策略

在 2025 年第三季度，面对市场消费升级和销售渠道多元化的发展趋势，乐家生鲜进一步深化供应链灵活化和区域协同策略，以更高效地满足不同区域消费者的需求、降低运营成本并提升整体供应链响应速度。结合前两季度在供应链基础设施和产品结构优化方面的成果，第三季度在区域供应链优化和动态库存管理方面进行了全面升级和创新。

##### 1. 区域供应链优化

###### （1）区域集配中心的扩建与智能化升级

供应商对比：

- 京东物流：智能仓储和自动化配送技术成熟，AGV 自动搬运机器人和 AI 智能分拣系统能高效处理大批量订单，实时库存管理精准。

优势：系统稳定性强，处理能力高，适合大规模仓储中心。

劣势：成本较高，灵活性不足。

- Geek+：提供灵活和模块化的自动化解决方案，AGV 机器人部署灵活、成本低。

优势：性价比高，适合区域分拣中心和中小型仓储。

劣势：处理大批量订单能力和系统稳定性略逊于京东物流。

乐家生鲜旗舰店优先选择京东物流以保障高效调拨和库存管理，社区门店采用 Geek+ 实现成本控制和灵活运营，形成分层次、差异化的供应链模式。

## （2）二三线城市本地供应链布局

供应商对比：

- 本地农业合作社：直接合作降低采购成本，快速响应本地需求。

优势：供应链灵活、运输成本低。

劣势：供应量不稳定，品控较难。

- 生鲜直采基地：标准化生产，产品质量稳定。

优势：品质稳定、供应有保障。

劣势：运输成本高，响应速度略慢。

乐家生鲜在二三线城市采用本地合作社+直采基地双线并行策略，既降低成本又保障供应链稳定性。

## （3）冷链物流网络拓展

供应商对比：

- 新石器无人车：专注短途冷链配送，自动化程度高。

优势：灵活、智能，适合短途配送。

劣势：载重能力和配送范围有限。

- 顺丰冷链：全国冷链网络覆盖广，服务成熟。

优势：冷链配送稳定，适合远距离和大规模配送。

劣势：成本较高，灵活性一般。

乐家生鲜采用新石器无人车进行城市短途配送，顺丰冷链负责远距离和大批量配送，实现冷链物流成本与效率的最佳平衡。

## 2. 动态库存与智能补货：

### (1) AI 智能预测与动态补货系统

供应商对比：

- 阿里云：数据处理和分析能力强，精准预测需求。

优势：智能补货精准，适合大规模数据分析。

劣势：系统复杂，实施成本较高。

- 旷视科技：灵活、部署简单，适合中小门店。

优势：成本低，适配性强。

劣势：数据处理深度和精度略逊于阿里云。

乐家生鲜在旗舰店和大型仓储采用阿里云智能补货系统以确保补货精准性，社区门店采用旷视科技提升灵活性和响应速度，全面提升库存周转效率。

### (2) 区域性库存共享与智能调拨

供应商对比：

- 京东物流：成熟的库存管理系统，实时库存联动强。

优势：调拨高效、系统稳定。

劣势：灵活性略弱。

- Geek+：灵活性强，可快速调整调拨策略。

优势：灵活高效，适应区域性需求。

劣势：大规模调拨能力略逊。

乐家生鲜在旗舰店和仓储中心采用京东物流保障大规模调拨效率，社区门店采用 Geek+ 实现灵活高效的库存调拨，确保供应链的灵活性与效率。

### （3）临期商品动态处理

供应商对比：

- 阿里新零售：基于数据分析智能调整打折和促销策略。

优势：策略精准，促销灵活。

劣势：系统成本高，复杂度大。

- 京东科技：快速响应库存变化，促销管理简便。

优势：实时反应快，操作简便。

劣势：策略多样性不足。

旗舰店引入阿里新零售进行精细化临期管理，社区门店采用京东科技以简化操作和快速响应，提升临期商品周转效率。

综合分析，乐家生鲜在第四季度通过区域供应链升级和智能补货系统的引入，实现了更高效的物流管理和库存周转。旗舰店和仓储中心倾向选择京东物流和阿里云等高性能供应商以保障大规模运营需求；社区门店则采用 Geek+、旷视科技等灵活性强、性价比高的供应商，降低运营成本。通过分层次、差异化的供应链策略，乐家生鲜有效提升了运营效率和客户满意度，为企业的稳健发展奠定了坚实基础。



#### 四、总结

在 2025 年第三季度，乐家生鲜通过全面推进产品结构优化、先进设备引入以及供应链灵活化等多项举措，显著提升了运营效率和市场竞争力。旗舰店依托高附加值产品与高性能智能设备（如海尔智家 AI 智能分选设备、瑞士 Multiva 环保气调包装机）进一步巩固了高端市场地位，满足了中高端消费者对品质与多样化饮食的需求。与此同时，社区型门店则聚焦性价比与便利性，优化了基础民生商品与地方特色产品供应，通过灵活的智能设备（如旷视科技分选设备、欧姆龙包装机）有效平衡了成本与效率。

在供应链管理方面，乐家生鲜加速推进区域供应链优化和动态库存管理。一线城市的旗舰店通过智能化集配中心和冷链物流网络，显著缩短了补货周期并提高了库存周转率。二三线城市则依托本地直采网络和冷链配送，降低了采购成本和产品损耗。AI 智能预测系统和跨门店库存共享平台的引入，更是实现了高效、灵活的库存调拨和精准补货，有效缓解了库存积压和断货风险。

整体来看，乐家生鲜通过智能化、自动化、绿色环保等多维度创新，推动了产品供应、设备运作和供应链管理的全方位升级，为企业在激烈的市场竞争中赢得了更广阔的发展空间。未来，乐家生鲜将继续深化差异化经营策略和供应链柔性化布局，不断优化产品结构和运营模式，朝着高质量、可持续发展的目标稳步前行。