

锅圈不到两年获5轮融资 火锅食材赛道已至沸腾前夜？张一鸣都上车了

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/ebbbfc91bba1af0dc8f7feaa7809ae9.html>

范文网，为你加油喝彩！

锅圈b轮的投资方、明星资本idg及自a轮起一直跟投的不惑创投均再次追投。

《每日经济新闻》记者梳理锅圈融资信息发现：不到两年的时间内，锅圈已经拿到了5轮融资，且融资金额逐轮攀升，累计融资金额已近30亿元。

锅圈的频繁融资是火锅食材行业的一个缩影，这个赛道已被资本瞄上，角逐愈发激烈。

另一火锅食材连锁龙头品牌懒熊在2021年2月份完成a轮融资，字节跳动作为投资方入局。据记者不完全统计：2020年至今，火锅食材赛道发生9起融资，累计融资金额超90亿元。火锅物语、餐爆食材等火锅食材连锁品牌纷纷拿到了融资。

“目前各类玩家都在快速跑马圈地。”青桐资本投资副总裁陈蕙琳接受《每日经济新闻》记者采访时表示，“在大范围的扩张时，企业也会面临仓储配送半径、门店管理、人员配置等挑战。”

锅圈：把供应链写进公司名称

锅圈对供应链的重视深入骨髓甚至刻进了名字里——锅圈供应链（上海）有限公司。创立之初，锅圈就是想点对点解决传统火锅餐饮在食材采购中，由于不够标准化所导致的各种问题。

在陈蕙琳看来，火锅食材店的壁垒在于供应链、产品研发及物流配送三个方面。陈蕙琳指出，如果能在供应链上游整合对接的上百家专业工厂，规模整合后将带来巨大的成本优势。

而锅圈在供应链上游管控了500多家专业食材阳光的女人工厂，这极大地优化了供应链效率。一位投资圈人士向记者表示，锅圈如此频繁的拿到融资，与其供应链过硬不无关系，供应链的优势“肯定是被多方看好的”。

供应链已然成为火锅食材连锁玩家比拼的重头戏，张一鸣在选择投资标的时，也极为看中企业供应链的建设。

字节跳动两次参投的懒熊火锅曾在一年间开业1000家门店，并完成什么是一岗双责了在中原六省五大供应链的建设，懒熊火锅ceo曾公开表示，2021年要在品质与低价上“练好内功”，并表示

未来3-5年内紧贴社区，打造30分钟送达的能力。懒熊火锅在供应链2020年，懒熊的gmv高达2亿元。

此外，赛道腰部玩家火锅物语、餐爆食材拿到融资后，资金主要用途中，用于“供应链完善”也被放在了主要位置。

依靠稳定的供应链支撑，锅圈在4年内跑马圈地，开店数超5000家，覆盖以中原城市为核心的周边15省份，下渗至3个直辖市200个地级市及1000个县城。此次融资完成后，锅圈在加筑上游壁垒的同时，要做的是进一步下沉至三~六线消费市场，做好产业协同，成为距离广大消费者居住社区最近的新型家庭食材超市，并计划在2021年底将攀升到10000家。

火锅食材赛道已处沸腾前夜？

火锅的“包容性”极强。它不需要烹饪技巧，只要食材新鲜、种类丰富、底料味道好，就可以满足消费者需求，这个特点让火锅成为了标准化程度最高的菜品，也为火锅食材连锁店创造了土壤。

天图投资创始合伙人冯卫东认为，锅圈通过适当预加工，大幅降低厨艺门槛，让消费者能够在家自己做火锅、烧烤，好吃不贵、选择丰富。

“90后、95后这代人很多是不会做饭的，无法排名前十的网游小说像60后、70后一样处理食材，火锅、烧烤的烹饪方式比较简便，不如煎、煮、焖、炸来得繁琐，二者结合就成为了最适合新消费人群的产品形态。”陈蕙琳表示。

这些特性让火锅成为中国餐饮的第一大品类，坐拥万亿级的市场；而当前玩家奋力争抢的下沉市场，有超过8亿消费者。

随着入局者的增加，赛道的竞争日趋激烈，目前跑在头部的火锅食材店品牌会不断增强自身优势，满足消费者不同的需求、占领消费者心智，行业壁垒逐渐形成，后来者是否还有机会？

“新的品牌想要瓜分市场没那么容易，除非真的有实力。在大范围的扩张时，企业也会面临仓储配送半径、独善其身什么意思门店管理、人员配置等挑战”陈蕙琳说。

中国食品产业分析师朱丹蓬则认为，火锅食材连锁店目前仅处于初级发展阶段，未来2-3年才是重要发展阶段。

“我认为目前介入火锅食材专门店是资本的前瞻性布局，资本提早介入加持整个行业的在高速发展。未来整个火锅食材连锁这一块应需要2-3年才会相对的比较完善。”朱丹蓬进一步表示。

陈蕙琳长期看好火锅食材赛道的长期发展，“（未来）可能增速会放缓，但长期来看适应新人群的新的产品和服务形态还是会继续发展。”陈蕙琳说。

这个赛道，已经逐渐沸腾了。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发