伊文婧

上门做饭服务是好生意吗

市场监管

最近网上兴起了一种为陌生人上门做饭的服务,发帖者大都是家庭主妇或美食爱好者,做4个菜报价60元左右。他们只要在社交平台晒出几张家常菜的照片,标注"上门做饭",底下就有一堆人追着问能不能来自己家做饭。留言的基本是自己家做饭又不愿再吃外卖的年轻人,以及需要特殊饮食的孕妈、小孩和老年人。每一条询问上门做饭的留言,似乎都在诉说消费者对美好生活的向往。

利用空余时间上门做饭,跟有车的人上下班路上接顺风车、有房的人把多余的房子租出去等方式类似,都算共享经济。但上门做饭不需要资产,只需要技艺,门槛低得多。从上门"煮"如、"煮"夫们的晒图来看,会炒西红柿鸡蛋、香菇油菜、青椒肉丝也能撑起这种灵活就业方式。有位小"煮"妇甚至表示,自己没什么拿手菜,客户想吃什么她就当场看视频学做,"不好吃不收钱"。

美好的一面说过了,得说点冷静的话。从收入来看,上门做饭谈不上"钱途"光明。首先,受众有限,食材加人注可能比点外卖还贵,愿意花钱的人注定是少数;其次,洗菜、切菜、炖煮耗时定是少数;其次,洗菜、切菜、炖煮耗时间,一个人一顿饭。工作日客户赶时间,经常会要求吃饺子等面食,包60个饺子才收20元。几十元上百元的"大"单子,往往只能等周末。所以,不少上门"煮"妇、"煮"夫们的每月收入很少超过2000元,远不及长期受聘的家政阿姨。

同时,请陌生人上门做饭存在安全 隐患。除了雇佣双方的人身安全,主要 担心食品安全风险。沟通中,绝大多数 上门做饭者表示自己没有餐饮从业员 员、家政人员必备的健康证。由于是个 人行为,约定时间和服务内容全凭雇佣 双方私下沟通,一旦出现爽约、口味在 或者烫伤、摔碎厨具等意外情况,也可能

> 本版编辑 梁剑箫 原 洋 来稿邮箱 mzjjgc@163.com

上门做饭不是新事物,在曾经的O2O浪潮中,市场就曾出现过类似创业项目。这说明,消费者吃得更好、更方便、更健康、更有性价比的需求始终存在,且一直在变化中。餐饮行业若能顺应消费者需求,也许可拉动一条新增长曲线。

产生扯皮纠纷。现阶段,作为信息中介、 从流量中受益的平台,可能需要承担一 定的监督职能,或许可以尝试对开展此 项业务的发帖者审核备案。

赚钱不多、风险不小、麻烦不少,预示着定位于解决家庭日常需求的上门做饭,恐怕难有理想的市场规模。尽管如此,这种现象依然值得关注,其中也蕴含商机。

上门做饭不是新事物。2013年前后 火热的○2○浪潮中,市场上曾出现过一 批主推私厨上门的创业项目。借力资本, 一时风光,不少消费者都薅过"9.9元请大 厨做饭"的羊毛。在企业管理下,正规厨师的手艺和服务水平可能还超过了如今这些业余选手。可惜受制于消费场景有限、经营成本过高,失去资本输血后,私厨上门企业只能黯然离场。

风水轮流转。当初外卖是靠着快捷便宜占领了消费市场,让大厨们吃了闭门羹。时隔多年,吃腻了外卖的消费者却又把大厨请进门。只不过,这一次大厨们从百亿元补贴的〇2〇变成了灵活就业的C2C。这说明,消费者吃得更好、更方便、更健康、更有性价比的需求

始终存在,且一直在变化中,需要市场来满足。

不久前,住建部、民政部联合提出,将在试点社区配建公共食堂等便民设施。社区食堂与上门做饭的目标客群高度重合,都是需要高效率、高性价比解决吃饭问题的人。在社区食堂之外,现有的餐饮行业若能顺应消费者需求,也许可拉动一条新增长曲线。最近,市场上已出现企业商家承接上门做饭业务,效

果察灵做炒不盘房炒一有若就西蛋样自出总家点的鸡一从端菜点家来归的





商海春作(新华社发)

加大力度支持民间投资

近日,国家发展改革委印发《关 于进一步完善政策环境加大力度支 持民间投资发展的意见》,明确了支 持民间投资参与102项重大工程等 项目建设、支持民间投资参与科技 创新项目建设、支持平台经济规范 健康持续发展等21条政策举措,进 一步完善政策环境,加大力度支持 民间投资发展。当前,民间投资占 全社会投资一半以上,是社会投资 的重要力量。必须坚持"两个毫不 动摇",加大政策支持力度,用市场 办法、改革举措激发民间投资活力, 进一步调动各方投资积极性、稳定 市场预期、增加就业岗位,促进经济 高质量发展。

近日,全国乘用车市场信息联席会发布的最新数据显示,1月份至9月份新能源乘用车国内零售387.7万辆,同比增长113.2%。9月份,新能源汽车逆市上扬,零售销量达到61.1万辆,同比增长82.9%,这与汽车销量环比增速处于同期历史低位形成明显对比。

党的二十大报告提出,加快节能降碳先进技术研发和推广应用,倡导绿色消费,推动形成绿色低碳的生产方式和生活方式。今年上半年,我国新能源汽车保有量已突破1000万辆大关,新能源汽车产业已进入规模化发展时期。尽管今年新能源汽车购置补贴退坡30%,车辆限购城市的销售增速放缓,但全国总销量仍增长迅猛,说明新能源汽车从依靠补贴和政策驱动跨越至由市场驱动,行业从导入阶段步入了成长阶段

新能源汽车销量之所以快速增长,优质产品供给是主要动力。新品持续推出,各项关键技术不断优化,车辆性能不断提升,极大地缓解了消费者的里程焦虑。消费市场对新能源汽车的即度也有所提升。随着关注或购买热情的认知度也有所提升。随着关注或购买热情能源汽车的用户增多,更多消费者的购买热情的港流消费市场快速挺进,特别是二线新势力车主流消费市场快速挺进,特别是二线新势豪。并且是明显是资品牌。此外,与燃油车相比,背景即和主流合资品牌。此外,与燃油车相比,背景源汽车的使用成本更低。在当前高油价支出成本的一种替代选择。

应牢牢抓住新能源汽车发展的黄金时期, 增强自主品牌新能源汽车核心竞争力,深入挖 掘下沉市场消费潜力,扩大中国制造出口海外 市场,使我国从汽车大国向汽车强国迈进。

目前,新能源汽车自主品牌已实现对合资品牌的弯道超车。1月份至9月份,自主品牌累计销售份额为47%,继续领先豪华品牌和主流合资品牌。应着力进一

步提升自主品牌竞争力,努力扩大竞争优势,更好体现年轻、科技、前卫、话题性等自主品牌形象。

中小城市和农村地区等下沉市场,是下一步推广的重点区域。 以北京、上海为代表的限购城市在机动车保有量上正趋近能够承受 的极限,新能源汽车增长逐步放缓。非限购城市、中小城市的新能源 汽车需求有强势增长势头,广大农村地区的汽车保有量水平与城镇 有较大差距,在新能源汽车下乡活动刺激下,汽车消费潜力有望逐步 释放

海外市场也是未来我国新能源车企的广阔蓝海。当前,中国新能源乘用车出口再创新高。欧洲各国纷纷出台了禁售燃油车时间表,对新能源车补贴较高,例如,挪威对纯电动汽车购买者免征购置税和进口税,还给予路权等配套政策支持。在政策刺激下,欧洲消费者对新能源汽车需求旺盛,是我国新能源车企出口的主要发力方向。我国需要在跨境运输、知识产权保护等方面下功夫,进一步畅通新能源汽车出口渠道和路径。

另外,还应完善新能源二手车市场,更好吸引消费者。从目前情况来看,与传统燃油车相比,新能源二手车保值率低、贬值时间短。随着我国新能源汽车保有量不断增长,二手车市场的成熟

度不断提升,加之政策扶持,新能源二手车市场或将更加活跃,新能源汽车的保值率和普及程度将有所提升。



