

# 98元七荤七素，“火锅到家”战火重燃

懒人经济崛起和外卖服务成熟，火锅品牌期望用外卖开拓增量市场



消费者通过海底捞购买的火锅外卖。受访者供图

## 常德市西湖管理区： 买新房补贴50%契税

三湘都市报10月16日讯 今日，常德市发布《关于印发〈西湖管理区进一步促进镇区房地产市场平稳健康发展的若干政策措施（试行）〉的通知》。该通知明确，对在镇区购买新建商品房的购房人，按其实际缴纳的契税予以50%的财政补贴。

《通知》明确，吸引大专以上学历及各类技术人员在西湖管理区创业置业，凡与该区用人单位签订劳动（聘用）合同或服务协议或录用为公务员、并在西湖缴纳社保的人员，购买首套新建商品住房时可享受购房补贴。

购房补贴以货币形式一次性发放，以其购买的新建商品住房面积作为补贴计算基数，其中购买普通商品房在100平方米以下（包括100平方米）奖励1.5万元/套，购买普通商品房在100平方米以上奖励2万元/套。

同时，缴存职工在全区购买新建商品住房的，住房公积金贷款最高限额调整为50万元，夫妻双方均缴存在住房公积金的，最高限额调整为60万元。购买第二套新建商品住房公积金贷款额度调整为与首次贷款额度一致。

《通知》指出，将持续稳定商品房价格。继续实施商品房价格备案制度，严格执行明码标价规定，引导开发企业合理定价，防止房价出现较大波动，维护房地产市场稳定。 ■全媒体记者 卜岚 通讯员 吴怡

二十四节气“寒露”已过，秋已深，火锅俏。“98元火锅套餐不仅有七荤七素，还有电煮锅、一次性碗筷、调料等等，内容很丰富。”10月13日15时许，家住长沙市凤舞路的陈小姐刷短视频时，被“火锅到家”广告内容吸引，便购买“7荤7素”双人餐送上门。

从德庄重庆火锅、海底捞、呷哺呷哺等以堂食为核心业务的火锅品牌，在长沙推出火锅外卖到家服务；到99元能买到七荤七素的创始陈·火锅、70元提供六荤两素的锅圈食汇，最快30分钟送上门的“火锅到家”市场，又变得热闹起来。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 通讯员 袁全



扫码看视频

### 【动态】98元七荤七素，火锅外卖销量“热气腾腾”

“牛油火锅底料、虾滑、脆毛肚、一米鹅肠，加上蘸料买了近30样，总花费不到300元。”10月12日晚，长沙市民舒先生结束体能训练后购买送到家的火锅食材，打算约上三五好友来一场“秋日火锅养生趴”，“火锅外卖人均消费五六十元，比堂食还便宜。”

值得注意的是，瞄准火锅外卖业务的品牌有很多。据三湘都市报记者不完全统计，长沙火锅外卖品牌已超10个，其中，不仅包括川锅一号、海底捞、呷哺呷哺等线下火锅品牌，还有增加火锅专区的比邻鲜、每日优鲜等互联网配

送平台，更有互联网火锅品牌不二锅、熊猫侠等，对标销售“七荤七素”“十荤九素”等套餐的创始陈·火锅、渡海火锅，俨然是火锅到家领域最新的闯入者。

如，在盒马鲜生华创店显眼位置，已设置火锅专区。“盒马今年新增特色美蛙火锅、雪蟹毋米粥打边炉等火锅种类，之后还会有暖菊羊肉汤锅、泉水羊肉火锅等口味上架。”盒马鲜生有关负责人介绍，冷空气提前到岗，消费者更偏向休闲食品、火锅消费，火锅销售额增幅超三成。

### 【观察】市场规模达6046亿，火锅店也要造“人设”

火锅市场究竟有多大？《中国餐饮发展报告2022》显示，2022年我国火锅市场的整体规模已达到6046亿元，火锅品类门店数规模也达到了55万家。《火锅产业消费市场大数据分析报告》中指出，“宅家吃火锅”的消费模式已经异军突起，成为了火锅行业收入的重要补充。

在第三届（2023）川菜产业发展机遇大会，海底捞社区运营事业部总经理张赢提到，随着移动互联网发展、消费者外卖习惯养成，海底捞的外卖业务从一个小范围的增值服务生长为不可或缺的业务板块，“在过去三年疫情防控期间，外送业务在顾客沟通、需求满足及业绩贡献方面，起到了举足轻重的作用。”

三湘都市报记者梳理发现，2022年，海底捞外送业务收入为12.8亿元，占总收入的比重为4.1%；麻辣烫品牌杨国福向港交所递交的招

股说明书提到，2021年1月至9月，品牌营收为11.6亿，也就是说，从营收规模来看，海底捞外送业务俨然相当于一家连锁快餐企业。

“火锅外卖到家不新鲜。2003年非典影响堂食，顾客就打电话要求火锅送上门。2017年底，长沙也推出过38元、24小时营业送上门的火锅到家品牌。”长沙某连锁火锅品牌负责人张先生分析，懒人经济崛起和外卖服务成熟，火锅品牌期望用外卖开拓增量市场，行业内，火锅热还带动了“自热火锅”“火锅冒菜”等销售方式。

有分析表示，火锅店也需要打造自己与众不同的“人设”，从而在“快消费”环境下争夺注意力，“与众不同的大单品不仅成为竞争中的优势，也为品牌‘人设’增加筹码，同时还促进了供应链的完善。”

## 创新湖南 民企力量

### 三湘银行： 决策一笔贷款资金仅需几秒



扫码看视频

三湘都市报10月16日讯 银行决策一笔客户贷款，需要多少时间？湖南三湘银行的答案是，不到2秒。10月18日—20日，全国民营企业科技创新与标准创新大会将在长沙举行。会前，三湘都市报记者走进湖南三湘银行，倾听他们关于科技赋能金融发展的故事。

“将客户的信息输入到系统内，几秒钟就能作出贷款决策。”在三湘银行股份有限公司总部，先进制造产业客户事业部总经理赵戈逸告诉记者，在“BOS 数字化决策引擎”体系下，三湘银行已发布47个标准化决策API接口，处理业务达801.65万笔，决策金额2853.02亿元，平均决策时长1.782秒。

三湘银行由三一集团主导发起设立，于2016年12月26日在长沙开业，是中部首家、全国第八家民营银行，也是湖南省唯一一家获得高新技术企业认证的银行。截至目前，三湘银行获得发明专利正式授权68项、软件著作权364项。

六年来，三湘银行一直在推进在线化、自动化、智能化、可视化和数据治理，累计科技投入7.68亿元。“如今，一部手机就相当于一个银行网点。”赵戈逸说，在科技创新、数智赋能下，客户在手机上操作就能完成贷款的所有流程。而在三湘银行内部，办贷款还有个“520”的说法，即客户填写贷款申请耗时5分钟，银行系统跑决策2分钟，全程都是零人工干预。

“比如一位工程机械机主有资金需求，想找银行贷款。”赵戈逸称，银行就可以通过相关工业互联网系统，获得这位客户名下所有设备的开工率、项目情况，并运用大数据模型进行分析判断，最终决定发放贷款与否、贷款额度多少等。 ■文/视频 全媒体记者 胡锐