

2016-2022年中国在线外卖市场态势回顾及投资前景分析报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2016-2022年中国在线外卖市场态势回顾及投资前景分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.chyxx.com/research/201512/373464.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.com

联系人: 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

在线外卖平台，按照物流运营模式来分类，大致可以分为四大类型。它们分别是：以麦乐送、Hi捞送、吉食送为代表的自建自营型在线外卖平台；以美团外卖、口碑外卖为代表的第三方轻平台；以生活半径、到家美食会为代表的第三方重平台；以饿了么、百度外卖为代表的第三方轻重结合平台。

在线外卖市场已形成一定规模：2014年1-4季度，中国在线外卖市场交易规模从21.61亿元增长至60.2亿元，全年交易规模达到151.76亿元，保持了20%以上的季度增长速度。

2014年中国在线外卖市场交易规模统计

资料来源：智研数据中心整理

目前，在线外卖大致形成了校园市场、白领市场、家庭（生活社区）市场这几个细分市场。其中，校园的外卖市场已经被深度挖掘，其市场发展空间已经不大；白领商务外卖市场正处于被开发状态，其用户忠诚度较高，盈利空间也较高，市场发展火热。

随着我国经济的飞速发展，我国居民家庭人均可支配收入也呈现出快速增长的趋势。2004年我国城镇居民家庭人均可支配收入为9,422元，到2014年增加至28,844元。2004年农村居民家庭人均纯收入为2,936元，到2014年增加至9,892元。

2004 -2014年城镇和农村居民人均可支配收入及增长趋势图

资料来源：智研数据中心整理

而剩下的家庭/生活社区外卖市场则处于待开发的状态，其盈利空间大、用户忠诚度高，用户集中度也高，将成为中高端品牌快餐外卖未来争夺的重点。在这一细分市场，竞争的关键因素是服务品质，高品质的服务才能获得用户的高忠诚度。

智研咨询发布的《2016-2022年中国在线外卖市场态势回顾及投资前景分析报告》共五章。首先介绍了中国在线外卖行业市场发展环境、中国在线外卖整体运行态势等，接着分析了中国在线外卖行业市场运行的现状，然后介绍了中国在线外卖市场竞争格局。随后，报告对中国在线外卖做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国在线外卖行业发展趋势与投资预测。您若想对在线外卖产业有个系统的了解或者想投资在线外卖行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 在线外卖行业发展必然性分析

1.1 在线外卖是对传统外卖的革命

1.1.1 在线外卖与传统外卖对比

在线外卖与传统外卖相比，前者在宣传渠道与方式、沟通渠道与方式、餐后服务等方面对后者进行了彻底的改变。

在线外卖由于具备互联网功能的优势，针对传统外卖的市场痛点能够提供有效的解决方式。

在线外卖与传统外卖对比：

资料来源：智研数据中心整理

1.1.2 在线外卖：解决传统外卖痛点

1.1.3 在线外卖：餐饮O2O的细分价值诉求

1.2 在线外卖是对餐饮团购的升级

1.2.1 在线外卖取餐饮团购“之长”

1.2.2 在线外卖补餐饮团购“之短”

1.3 在线外卖发展环境已非常优越

1.3.1 在线外卖行业政策环境评估

(1) 网络食品交易日益规范

(2) 互联网+国家战略的形成

1.3.2 在线外卖行业经济环境评估

(1) 团购为在线外卖积累大量用户

(2) “宅经济”、“懒人经济”日益凸显

1.3.3 在线外卖行业社会环境评估

(1) 网络用户形成外卖消费习惯

(2) 资本市场看好在线外卖市场

1.3.4 在线外卖行业技术环境评估

(1) 在线外卖订单管理系统已经成熟

(2) 移动互联网助推在线外卖的发展

(3) 大数据技术提升在线外卖精准性

1.4 在线外卖市场已形成一定规模

1.4.1 在线外卖市场订单规模

1.4.2 在线外卖市场交易规模

1.5 中美在线外卖市场PK——中国完胜

1.5.1 中国在线外卖市场环境优于美国

1.5.2 中国在线外卖竞争环境优于美国

1.5.3 中国在线外卖：青出于蓝而胜于蓝

1.6 在线外卖的市场潜力令人期待

1.6.1 市场将步入高速发展期

中国在线外卖市场正处于“天时、地利、人和”的发展黄金期，市场空间广阔，其发展潜力令人期待。2016年开始，各大在线外卖厂商将形成差异化竞争，中国在线外卖市场将进入高速发展期，并逐渐趋于成熟期。

资料来源：智研数据中心整理

1.6.2 在线外卖市场规模预测

第二章 在线外卖行业核心痛点的解析

2.1 核心痛点一：如何做到快速送达

要做到快速送达非常困难，尤其是在用餐高峰期，面临着各种考验。

2.1.1 快速送达难点解析

2.1.2 建立体系化、产业化的外卖物流标准

2.1.3 成功的物流运营模式及案例

（1）餐户自建自营模式

1) 模式缩略图

2) 成功案例代表

（2）第三方轻平台模式

1) 模式缩略图

2) 成功案例代表

（3）第三方重平台模式

1) 模式缩略图

2) 成功案例代表

（4）第三方轻重结合平台模式

1) 模式缩略图

2) 成功案例代表

2.2 核心痛点二：如何实现平台盈利

2.2.1 实现平台盈利难点解析

2.2.2 成功的盈利模式及案例

（1）抽成模式

1) 模式简介

2) 模式盈利点

3) 成功案例代表

（2）固定费用模式

1) 模式简介

2) 模式盈利点

3) 成功案例代表

（3）打包收费模式

1) 模式简介

2) 模式盈利点

3) 成功案例代表

(4) 免费服务模式

1) 模式简介

2) 模式盈利点

3) 成功案例代表

2.3 核心痛点三：如何提升服务质量

2.3.1 高质量服务难点解析

2.3.2 高质量服务提供策略

(1) 建立信息化管理系统

(2) 为用户提供增值服务

(3) 在线互动+在线奖励

(4) 优化平台忙闲管理

(5) 鼓励用户提前订餐

(6) 做到“稳、准、快、足”

(7) 不同时段提供不同服务

第三章 在线外卖平台典型案例研究

3.1 自建自营平台优秀案例

3.1.1 麦乐送

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

(4) 平台运营模式

(5) 平台盈利模式

(6) 平台营销推广

(7) 平台融资成果

(8) 平台服务特色

3.1.2 Hi捞送

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

(4) 平台运营模式

(5) 平台盈利模式

(6) 平台营销推广

(7) 平台融资成果

(8) 平台服务特色

3.1.3 吉食送

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

(4) 平台运营模式

(5) 平台盈利模式

(6) 平台营销推广

(7) 平台融资成果

(8) 平台服务特色

3.2 第三方轻平台优秀案例

3.2.1 美团外卖

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

(4) 平台运营模式

(5) 平台盈利模式

(6) 平台营销推广

(7) 平台融资成果

(8) 平台服务特色

3.2.2 口碑外卖

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

(4) 平台运营模式

(5) 平台盈利模式

(6) 平台营销推广

(7) 平台融资成果

(8) 平台服务特色

3.3 第三方重平台优秀案例

3.3.1 零号线

(1) 平台概况简介

(2) 覆盖城市数量

(3) 平台用户规模

- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.3.2 来一火

- (1) 平台概况简介
- (2) 覆盖城市数量
- (3) 平台用户规模
- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.3.3 生活半径

- (1) 平台概况简介
- (2) 覆盖城市数量
- (3) 平台用户规模
- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.3.4 到家美食会

- (1) 平台概况简介
- (2) 覆盖城市数量
- (3) 平台用户规模
- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.4 第三方轻重结合平台优秀案例

3.4.1 饿了么

- (1) 平台概况简介

- (2) 覆盖城市数量
- (3) 平台用户规模
- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.4.2 百度外卖

- (1) 平台概况简介
- (2) 覆盖城市数量
- (3) 平台用户规模
- (4) 平台运营模式
- (5) 平台盈利模式
- (6) 平台营销推广
- (7) 平台融资成果
- (8) 平台服务特色

3.5 在线外卖平台失败案例

3.5.1 失败案例概述

3.5.2 失败原因总结

第四章 在线外卖行业竞争策略规划

4.1 在线外卖行业竞争格局剖析

4.1.1 整体格局：呈三级阶梯状

4.1.2 在线外卖细分市场格局

- (1) 家庭市场竞争格局
- (2) 白领市场竞争格局
- (3) 校园市场竞争格局

4.1.3 在线外卖移动端竞争格局

4.2 在线外卖行业竞争策略规划

4.2.1 多维度保障在线外卖质量与安全

- (1) 外卖卫生的环节与难度
- (2) 让外卖食品卫生更透明
- (3) 建立行业规约，规范配送流程
- (4) 健全平台制度，推出外卖保险

4.2.2 深挖不断垂直细分的目标用户群体

- (1) 细分市场用户特点比较

- (2) 细分市场运营特征分析
 - (3) 细分市场发展空间比较
 - (4) 细分市场竞争策略制定
 - 4.2.3 快速促进线上与线下资源有机融合
 - (1) 加强与餐饮企业的信息共享
 - (2) 快速提升凭条互联化程度
 - 4.2.4 抢摊移动端市场——深耕餐饮APP
 - (1) 餐饮移动互联网普及率最高
 - (2) 外卖APP优化策略
 - 4.2.5 建立类淘宝-天猫产业层级拓展战略
- 第五章ZY LZG 2016-2022年中国在线外卖行业投资策略规划
- 5.1 在线外卖地域投资策略
 - 5.1.1 在线外卖用户地域属性
 - (1) 一二线城市市场占有率
 - (2) 三四线及以下城市市场占有率
 - (3) 海外及其他区域市场占有率
 - 5.1.2 投资策略：从一二线城市切入市场
 - 5.2 在线外卖用户投资策略
 - 5.2.1 在线外卖是网民刚性需求
 - (1) 外卖用户性别结构
 - (2) 女性用户就餐方式结构
 - (3) 男性用户就餐方式结构
 - (4) 男女用餐方式对比分析
 - 5.2.2 35岁以下群体为核心受众群
 - (1) 在线外卖用户年龄分布结构
 - (2) 注重35岁以下用户的拓展与维护
 - 5.2.3 单身用户在线外卖诉求高
 - (1) 在线外卖用户婚姻属性
 - (2) 为单身用户提供个性化服务
 - 5.2.4 中高端收入人群需求较强烈
 - (1) 不同职业人群使用外卖情况
 - (2) 不同收入人群使用外卖情况
 - 5.3 在线外卖价格投资策略
 - 5.3.1 16-25元外卖产品需求高
 - (1) 不同外卖渠道消费金额结构

- (2) 不同职业人群外卖消费结构
- 5.3.2 26-50元价位开发空间大
 - (1) 用户外卖消费诉求情况
 - (2) 主要外卖平台客单价情况
- 5.4 在线外卖平台投资策略
 - 5.4.1 重平台提升溢价高餐品比例
 - (1) 在线外卖用户餐户类型选择
 - (2) 不同模式平台餐户类型选择
 - (3) 提升配送难、溢价高餐品的量级
 - 5.4.2 延续线下餐饮企业品牌价值
 - (1) 用户选择餐户的原因
 - (2) 用户选择餐户的数量
 - (3) 找出延续餐户品牌价值的方法
 - 5.4.3 轻重结合平台是未来趋势
 - (1) 不同模式平台用户满意度情况
 - (2) 轻重模式优势互补，竞合发展

图表目录：

图表：国内生产总值同比增长速度

图表：全国粮食产量及其增速

图表：规模以上工业增加值增速（月度同比）（%）

图表：社会消费品零售总额增速（月度同比）（%）

图表：进出口总额（亿美元）

图表：广义货币（M2）增长速度（%）

图表：居民消费价格同比上涨情况

图表：工业生产者出厂价格同比上涨情况（%）

图表：城镇居民人均可支配收入实际增长速度（%）

图表：农村居民人均收入实际增长速度

图表：人口及其自然增长率变化情况

图表：2015年固定资产投资（不含农户）同比增速（%）

图表：2015年房地产开发投资同比增速（%）

图表：2015-2020年中国GDP增长预测

图表：国内外知名机构对2015-2020年中国GDP增速预测

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/201512/373464.html>