



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2017-2022年中国在线外卖市场 需求及投资前景分析报告

# 一、调研说明

《2017-2022年中国在线外卖市场需求及投资前景分析报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/284115.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.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、摘要、目录、图表

目前，中国餐饮O2O主要模式可以分为四大种类：团购类，以美团、百度糯米、大众点评为代表，引进美国Groupon模式，全面接入本地餐户，团购起步较早，是目前餐饮O2O的主要模式；点评类，以大众点评为代表，通过长期的积累，汇集了大量餐厅和用户的信息，起到了市场培育的作用；订餐类，以订餐小秘书为代表，帮助用户通过互联网渠道预定就餐作为、甚至餐品，提升用餐质量；外卖类，以饿了么、美团外卖为代表的第三方外卖平台是餐饮O2O领域近期最受资本青睐的O2O模式，千万级美元融资频频发生，并且众多传统餐饮和互联网巨头纷纷布局，市场在近年来快速发展。 目前中国餐饮O2O主要模式及代表商家

主要模式	代表商家
团购	美团网、大众点评、百度糯米、窝窝团、拉手网
预定排队网	订餐小秘书、宴请网
点评	大众点评、开发网
外卖	淘点点、我有外卖、锦食送、饿了么、生活半径、外卖单、美团外卖、零号线、百度外卖、外卖超人、易淘食

2015年1-6月团购市场成交额为769.4亿元，6月成交额167.4亿元，环比增长14亿元，增幅为9.1%；参团人数2.5亿人次，环比增长1763万人次，增幅为7.6%。从第二季度的销售数据来看，在4、5、6月当中，月"成交额"以及"参团人数"保持小跨步增长的趋势。

从2015年全年来看，餐饮外卖市场保持稳定增长态势，并且目前而言餐饮外卖的互联网渗透率仍然较低，随着送餐物流的不断完善、技术进步、城市扩展等因素驱动，预计互联网餐饮外卖市场在未来5年内仍将维持高速增长的态势。 2014-2015年中国在线外卖市场交易规模

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1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

##### 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

### 1.6.2在线外卖市场规模预测

中国在线外卖市场的发展经历了探索期、市场启动期、高速发展期等阶段，下一个阶段是应用成熟期。2016年，在线外卖市场进入了高速发展期，互联网餐饮外卖基本格局已经形成，厂商之间形成差异化竞争，盈利模式更加清晰。用户习惯已经基本形成，互联网餐饮外卖市场开始高度扩张。就目前而言，互联网餐饮外卖市场仍主要集中在一二线城市，随着外卖厂商不断扩展中小城市，同时深入不同人群需求，外卖用户规模将持续扩大。面对巨大的市场空间，资本对外卖行业持续看好，在资本的支撑下外卖市场开始快速扩张。在线外卖市场的下一个阶段是应用成熟期，届时市场发展将趋于成熟，准入门槛将会提高，竞争也会更

加激烈。根据2014年以及2015年在线外卖交易规模预测，2016年全年的交易规模预测将为832亿元，2017年全年的交易规模预测达到1183亿元，前景非常可观。 2014-2017年中国在线外卖市场订单规模及预测

国内外卖O2O市场发展至今，基本形成了以饿了么和美团外卖居于第一阵营，口碑外卖（淘点点）和百度外卖第二阵营，其它外卖项目垫底的三层市场格局。 2015年中国在线外卖市场订单份额 2015年中国在线外卖市场交易份额

## 第2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

#### 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3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

### 3.1.2Hi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4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

从白领商务区细分市场的竞争格局上来看，2015年第四季度饿了么白领商务区细分市场订单份额占比达35%，美团外卖订单份额占比达31%，百度外卖订单份额占比24%。在白领商务区外卖细分市场上，饿了么和美团外卖虽然在订单份额占比上仍占据第一二名的位置，但领先优势不如校园市场明显。 2015年第四季度中国在线外卖白领市场订单份额

目前白领商务市场和学生校园市场仍占据主要份额，而生活社区市场整体规模较小，行业空间有待进一步挖掘。相比白领和学生用户，社区消费场景下用户对正餐消费需求旺盛，消费支出更高，同时对服务和菜品质量要求严苛但对补贴敏感性较低，所以需要外卖厂商一方面加强中高端餐饮商户的引入，另一方面需要持续提升服务能力。 2015年中国互联网餐饮细分市场规模占比分布

##### （3）校园市场竞争格局

从校园细分市场的竞争格局来看，2015年第四季度美团外卖和饿了么的交易份额占比分别高达43.4%和36.2%，相比其他厂商具有明显的领先优势，而二者的累计订单份额占比达79.6%，接近八成，在校园外卖细分市场上，美团外卖和饿了么形成双寡头竞争局面。 2015年第四季度中国在线外卖校园市场交易份额

#### 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5章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

##### 5.2.235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

#### 5.3.116-25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

#### 5.3.226-50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1：在线外卖与传统外卖的对比

图表2：在线外卖与传统堂食的对比

图表3：在线外卖与电话外卖的对比

图表4：网络食品交易领域相关法律法规列表

图表5：2017-2022年中国整体网民及移动网民规模增长及预测

图表6：中国网民使用过的就餐方式

图表7：2014-2016年中国部分在线外卖融资事件

图表8：中国网民智能设备保有量情况

图表9：中国在线外卖市场订单规模（单位：百万单，%）

图表10：中国在线外卖市场交易规模（单位：百万元，%）

图表11：中国在线外卖市场AMC模型

图表12：2017-2022年中国在线外卖市场规模预测

图表13：在线外卖快速送达难点解析

图表14：餐户自建自营模式简图

图表15：餐户自建自营模式优劣势简析

图表16：第三方轻平台模式简图

图表17：第三方轻平台模式优劣势简析

图表18：第三方重平台模式简图

图表19：第三方重平台模式优劣势简析

图表20：第三方轻重结合平台模式简图

图表21：第三方轻重结合平台模式优劣势简析

图表22：在线外卖平台实现盈利难点解析

图表23：抽成盈利模式简图

图表24：固定费用盈利模式简图

图表25：打包收费盈利模式简图

图表26：免费服务盈利模式简图

图表27：在线外卖高质量服务难点解析

图表28：在线外卖信息化管理系统简析

图表29：在线外卖厂商扩大服务和品类对比

图表30：在线互动+在线奖励策略简析

图表31：优化平台忙闲管理策略简析

图表32：中国网民叫外卖的渠道选择（单位：%）

图表33：中国网民主要外卖叫餐场景的渠道选择及其留存率（单位：%）

图表34：在线外卖平台应做到"稳、准、快、足"

图表35：中国网民外卖叫餐时段分布及其主要时段的渠道使用情况（单位：%）

图表36：在线外卖在主要外卖时段急需改进的方面（单位：%）

图表37：麦乐送基本信息表

图表38：麦乐送运营模式简析

图表39：Hi捞送基本信息表

图表40：Hi捞送运营模式简析

图表41：吉食送基本信息表

图表42：吉食送运营模式简析

图表43：美团外卖基本信息表

图表44：美团外卖运营模式简析

图表45：口碑外卖基本信息表

图表46：口碑外卖运营模式简析

图表47：零号线基本信息表

图表48：零号线运营模式简析

图表49：来一火基本信息表

图表50：来一火运营模式简析

图表51：生活半径基本信息表

图表52：生活半径运营模式简析

图表53：到家美食会基本信息表

图表54：到家美食会运营模式简析

图表55：饿了么基本信息表

图表56：饿了么运营模式简析

图表57：百度外卖基本信息表

图表58：百度外卖运营模式简析

图表59：在线外卖平台失败案例

图表60：中国在线外卖市场订单份额（单位：%）

图表61：中国在线外卖市场实力矩阵

图表62：中国在线外卖家庭市场订单份额（单位：%）

图表63：中国在线外卖白领市场订单份额（单位：%）

图表64：中国在线外卖校园市场订单份额（单位：%）

图表65：2014-2016年中国主流在线外卖APP活跃用户数对比（单位：万人）

图表66：2016年中国主流在线外卖APP人均单日访问时长（单位：分钟）

图表67：在线外卖食品卫生主要环节与难度

图表68：让在线外卖食品卫生更透明

图表69：部分在线外卖平台提升食品质量与安全的尝试

图表70：在线外卖不同细分市场用户特点比较

图表71：在线外卖不同细分市场运营特征及市场空间比较

图表72：在线外卖生活社区细分市场竞争策略规划

图表73：主要在线外卖平台商户端功能一览

图表74：餐饮业移动互联网普及率最高

图表75：外卖APP优化策略

图表76：代表性在线外卖平台战略拓展情况

图表77：2016年中国在线外卖活跃用户地域分布情况（单位：%）

图表78：中国在线外卖用户性别结构（单位：%）

图表79：中国在线外卖女性用户就餐方式结构（单位：%）

图表80：中国在线外卖男性用户就餐方式结构（单位：%）

图表81：中国在线外卖男女用餐方式对比分析（单位：%）

图表82：中国在线外卖用户年龄属性（单位：%）

图表83：中国在线外卖用户婚姻属性（单位：%）

图表84：中国不同职业人群使用外卖情况（单位：%）

图表85：中国不同收入人群使用外卖情况（单位：%）

图表86：中国互联网用户不同外卖渠道消费金额结构（单位：%）

图表87：中国互联网用户不同职业人群外卖消费结构（单位：%）

图表88：中国互联网用户外卖消费诉求情况（单位：%）

图表89：2016年中国在线外卖市场主流厂商客单价情况（单位：元）

图表90：中国互联网用户在第三方平台上的餐户选择类型（单位：%）

图表91：中国互联网用户在不同模式平台上的餐户选择类型（单位：%）

图表92：中国互联网用户在第三方平台上选择餐户的原因（单位：%）

图表93：中国互联网用户在第三方平台上选择餐户的数量（单位：%）

图表94：轻模式与重模式外卖平台用户满意度情况（单位：%）

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/284115.html>

## 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

## 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。



## 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

## 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。