

2020-2026年中国互联网外 卖产业深度调研与发展前景预测报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2020-2026年中国互联网外卖产业深度调研与发展前景预测报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/canyin/P289417E7U.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

网络外卖指以互联网为媒介，以网站，QQ，MSN，网络电话等工具进行线上订餐，不同于传统的电话外卖，网络外卖借助互联网这个巨大的信息平台，以外卖资源整合为核心，以消费者需求为导向，为消费者提供丰富的外卖信息以及便捷的外卖服务，使消费者足不出户就可以享受到美味、健康、快捷的外卖美食；为餐饮从业者提供了新的销售和宣传渠道，能够在已有的营业额基础上实现规模的巨大扩张。

随着“互联网+”的快速发展，我国互联网餐饮外卖呈现爆发式增长，越来越多的人尤其年轻人热衷于“叫外卖”。

2019年中国互联网餐饮外卖市场用户规模为3.2亿人，预计2019年用户规模将达3.6亿人。

随着互联网人口红利的逐渐消退，外卖平台用户规模增速放缓。因此生态流量建设成为外卖业务竞争的关键点，各大外卖平台都在布局生态流量建设，以触达更广阔的消费人群，如饿了么通过手机淘宝、支付宝等带来用户，百度外卖通过百度地图及百度糯米等带来用户。

智研数据研究中心发布的《2020-2026年中国互联网外卖产业深度调研与发展前景预测报告》共七章。首先介绍了中国互联网外卖行业市场发展环境、互联网外卖整体运行态势等，接着分析了中国互联网外卖行业市场运行的现状，然后介绍了互联网外卖市场竞争格局。随后，报告对互联网外卖做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国互联网外卖行业发展趋势与投资预测。您若想对互联网外卖产业有个系统的了解或者想投资中国互联网外卖行业，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 中国O2O市场发展综述

1.1 O2O基本概念

1.1.1 O2O的定义

1.1.2 O2O模式简介

1.1.3 O2O发展阶段分析

(1) 信息搬运阶段

(2) 线上和线下的联动阶段

(3) 服务标准化的时代

1.2 O2O市场发展概况

1.2.1 O2O产业结构图

1.2.2 O2O市场规模分析

1.2.3 O2O应用分布情况

1.2.4 O2O市场细分领域

1.2.5 O2O市场前景预测

1.3 O2O市场发展水平评估

1.3.1 各线城市发展水平评估

1.3.2 各经济带发展水平评估

1.3.3 重点城市发展水平评估

1.3.4 用户群体应用水平研究

第二章 外卖O2O市场发展状况分析

2.1 外卖O2O市场规模分析

2.1.1 外卖O2O市场用户规模

2.1.2 外卖O2O市场规模预测

2.1.3 外卖O2O市场细分领域市场份额

2.2 外卖O2O市场环境分析

2.2.1 外卖O2O发展政策环境分析

2.2.2 外卖O2O发展经济环境分析

2.2.3 外卖O2O发展技术环境分析

2.3 外卖O2O市场竞争分析

2.3.1 外卖O2O核心竞争力分析

(1) 运营商户的能力

(2) 运营用户的能力

(3) 可持续的商业模式

(4) 足够资金实力支撑

(5) 团队综合实力的比拼

2.3.2 外卖O2O垂直领域平台分析

2.3.3 外卖O2O重点企业竞争格局

2.3.4 外卖O2O平台未来的竞争方向

2.4 外卖O2O发展趋势分析

2.4.1 从轻领域到重领域

2.4.2 从提升流量到提升管理

2.4.3 从平台化到交易化

2.4.4 从PC端到移动端

第三章 外卖O2O商业模式与生态体系搭建

3.1 外卖O2O的不同商业组合模式

3.1.1 线上社区+线下消费/社区

3.1.2 线上消费/社区+线下社区

3.1.3 线上消费/社区+线下消费/社区

3.1.4 线上社区+线下社区

3.2 外卖O2O商业模式及发展前景

3.2.1 外卖O2O商业模式的背景与目标

3.2.2 外卖O2O商业模式的发展现状

3.2.3 外卖O2O模式的优势劣势分析

(1) 从商家的角度分析

(2) 从消费者的角度分析

(3) 从O2O 平台的角度分析

3.2.4 外卖O2O商业模式的发展前景

(1) 建立诚信体系

(2) 进一步细分市场

(3) 更多传统行业的参与

(4) 抓住移动商务的发展机遇

(5) 探索更好的盈利模式

3.3 外卖O2O生态体系的搭建

3.3.1 外卖O2O生态体系搭建的基础

(1) 外卖行业线下竞争格局分析

(2) 外卖行业线上线下融合趋势

(3) 移动互联网的快速发展

1) 用户注意力向移动端迁徙

2) 用户多屏交互的情况分析

3) 用户的消费行为模式变化

3.3.2 外卖O2O生态体系搭建的重点 中

(1) 整合的O2O内循环

(2) 建立跨平台的互动生态圈

(3) 大数据运营与营销

第四章 外卖O2O产品设计与运营分析

4.1 外卖O2O产品设计分析

4.1.1 外卖O2O产品设计的基本内容

4.1.2 外卖O2O产品设计的基本要求

4.1.3 外卖O2O产品的成功案例

4.2 外卖O2O数据运营分析

4.2.1 外卖O2O消费者数据分析

4.2.2 外卖O2O供应方数据分析

4.2.3 外卖O2O使用场景分析

4.2.4 外卖O2O运营效果分析

4.3 外卖O2O闭环打造与一体化整合

4.3.1 外卖O2O会员数据的统一

4.3.2 外卖O2O全触点的采集数据

4.3.3 外卖O2O大数据中心的构建

4.4 外卖O2O运营支撑体系设计

4.4.1 外卖O2OSOP质量体系

4.4.2 外卖O2O实施/监控

4.4.3 外卖O2O客服/运维

4.4.4 外卖O2O现场服务

4.4.5 外卖O2O数据化运营支撑 线

第五章 外卖O2O模式网站综合分析

5.1 外卖O2O模式网站概述

5.1.1 外卖O2O模式网站介绍

5.1.2 外卖O2O模式网站核心功能

5.1.3 外卖O2O模式网站的特点

5.1.4 外卖O2O模式网站的优势

- (1) 本地化优势
- (2) 真实的消费体验、专业化的服务
- (3) 真实的互动、与地方商家深度融合

5.2 外卖O2O模式网站类型

5.2.1 企业建设外卖O2O模式网站形式

- (1) 自建“官方商城+连锁店铺”
- (2) 借助第三方平台
- (3) 搭建网上商城

5.2.2 外卖O2O模式网站运用形式

- (1) 交易型O2O销售模式 调
- (2) 顾问型O2O销售模式 研

5.3 外卖O2O模式网站的发展

5.3.1 外卖O2O模式网站的发展缺陷

5.3.2 外卖O2O模式网站的发展应对措施

5.3.3 未来外卖O2O模式网站的发展趋势

5.4 外卖O2O模式网站的应用分析

5.4.1 外卖O2O模式网站的实施效益

5.4.2 外卖O2O模式网站的行业应用

5.4.3 外卖O2O模式网站的售后服务

第六章 外卖O2O移动应用市场分析

6.1 外卖O2O移动应用基本情况

6.1.1 外卖O2O移动应用用户规模

6.1.2 外卖O2O移动应用应用款数

6.1.3 外卖O2O移动应用用户需求

6.1.4 外卖O2O移动应用市场格局

6.1.5 外卖O2O移动应用融资情况

6.2 外卖O2O移动应用细分领域

6.2.1 外卖O2O移动应用主要分类

6.2.2 外卖O2O移动应用覆盖情况

6.2.3 外卖O2O移动应用典型案例

6.3 外卖O2O移动应用使用行为

6.3.1 外卖O2O移动应用活跃时段

6.3.2 外卖O2O移动应用使用频率

6.3.3 外卖O2O移动应用关联应用

6.4 外卖O2O移动应用人群分析

6.4.1 外卖O2O移动应用重点软件省份分布

6.4.2 外卖O2O移动应用用户城市分布对比

第七章 外卖O2O面临的机遇与挑战

7.1 外卖O2O细分领域投资机会分析

7.1.1 细分领域一的投资机会

7.1.2 细分领域二的投资机会

7.1.3 细分领域三的投资机会

7.2 外卖O2O细分领域潜力指标分析

7.2.1 恰当的使用频率

7.2.2 运营推广的能力

7.2.3 线下商务谈判能力

7.2.4 服务能力的匹配

7.2.5 商业化的设计

7.3 外卖O2O面临的挑战分析

7.3.1 外卖O2O切入点的寻找

(1) 客户基数大的领域

(2) 客单价高的领域

(3) 高频高单价领域

(4) 低频高单价领域

(5) 其它的相关领域

7.3.2 外卖O2O团队的组成

(1) 产品和技术人才的招聘

(2) 线下团队营销推广业务实施

(3) 特殊专业技能人才的配置

7.3.3 外卖O2O商业模式的选择

(1) 商家到平台到消费者

(2) 服务提供者通过平台直接对接消费者

(3) 商家直接服务消费者

7.3.4 外卖O2O盈利模式的选择 线

7.4 外卖O2O项目主要风险

7.4.1 流量成本分析

7.4.2 物流成本分析

7.4.3 与传统企业的竞争

图表目录：

图表 1：O2O的定义

图表 2：O2O模式简介

图表 3：O2O发展阶段分析

图表 4：O2O产业结构图

图表 5：2012-2019年O2O市场规模分析

图表 6：O2O应用分布情况

图表 7：O2O市场细分领域

图表 8：2020-2026年O2O市场规模预测

图表 9：各线城市发展水平评估

图表 10：各经济带发展水平评估

图表 11：重点城市发展水平评估

图表 12：用户群体应用水平研究

图表 13：2019年外卖O2O市场用户规模

图表 14：2020-2026年外卖O2O市场规模预测

图表 15：2019年外卖O2O市场细分领域市场份额

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/canyin/P289417E7U.html>