

中国餐饮市场金融服务专题分析2017

分析定义及分析范畴



分析定义

- 餐饮市场金融服务：本分析的餐饮市场金融服务是指利用互联网技术和信息通信技术针对餐饮市场中食材采购、食材加工、食材分销、餐厅服务等行业上下游各个环节提供融资、收付款等金融服务。



分析范畴

- 本分析内容主要针对餐饮行业上、下游各个环节中涉及的相关金融服务，包括资金融通、收单、信用、支付等内容，其中对金融服务有较大影响的餐饮管理软件服务也纳入分析范畴。



易观干帆“A3”算法升级说明

易观干帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观干帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：

- 1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”；
- 2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等；
- 3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整

目录

CONTENTS

- 01  | 餐饮市场金融服务发展背景
- 02  | 餐饮市场金融服务现状分析
- 03  | 餐饮市场金融服务案例解读
- 04  | 餐饮市场金融服务发展趋势

PART 1



餐饮市场金融服务发展背景

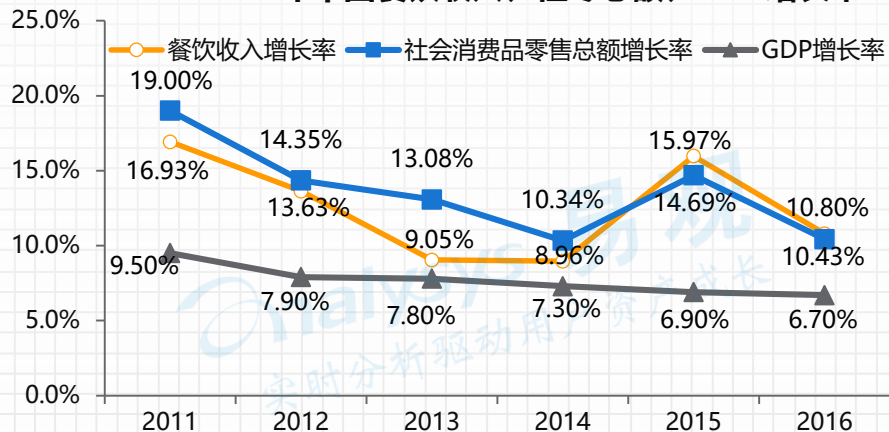
© Analysys 易观

www.analysys.cn

餐饮行业对推动消费增长、促进经济发展具有重要作用

2011-2016年中国餐饮收入与社会消费品零售总额增长率同步变化特征明显，2011-2016年餐饮收入的增长率占社会消费品零售总额增长的平均比率为10.09%，占比较高；2014年之前餐饮收入的增长率与GDP的增长率维持同步变化，2014年之后在“稳增长、扩内需、促发展”的大背景下，餐饮收入增长率以及占GDP增长比率均有所提升。Analysys易观分析认为，**中国餐饮行业在拉动社会消费品零售总额增长、对GDP增长贡献方面作用较大**，据测算，餐饮业每年至少新增岗位160万个，因而餐饮行业的发展能够推动消费增长、扩大社会就业并拉动相关产业的发展。

2011-2016年中国餐饮收入、社零总额、GDP增长率

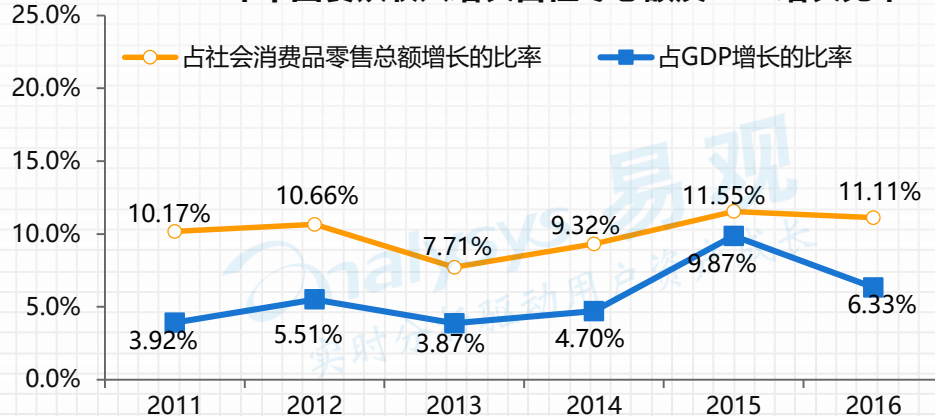


数据说明：餐饮收入及社会零售品总额增长率按照国家统计局公布的数据直接计算获得，GDP增长率根据国家统计局公布的增长率，其中2016年的GDP数据为国家统计局公布的初步核算数据，易观将会根据掌握最新的最终核实数据对初步核实数据进行调整。

© Analysys 易观-国家统计局

www.analysys.cn

2011-2016年中国餐饮收入增长占社零总额及GDP增长比率



数据说明：贡献率的计算分别根据国家统计局公布的餐饮收入、社会零售品总额、GDP数据计算每年的增长额，根据增长额的相互比率计算所得，其中2016年的GDP数据为国家统计局公布的初步核算数据，易观将根据掌握的最新最终核实数据进行调整。

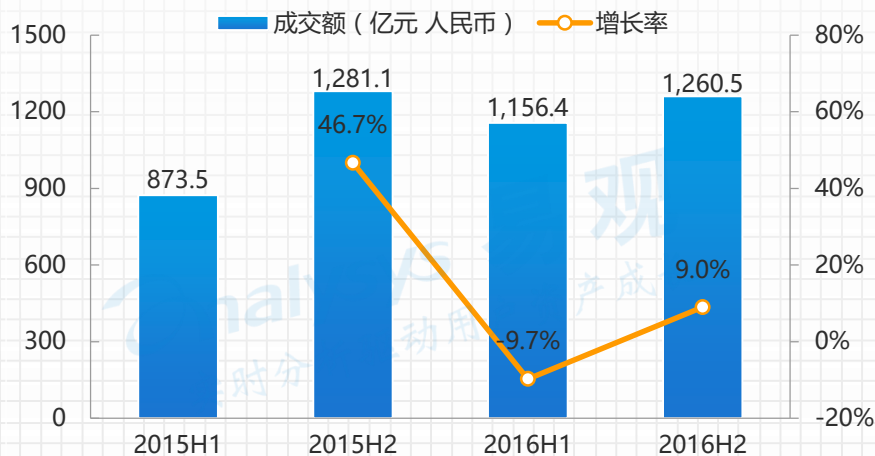
© Analysys 易观-国家统计局

www.analysys.cn

餐饮服务平台对生活服务平台的贡献率始终保持50%以上 餐饮在生活服务中地位稳固

中国生活类交易平台的发展逐渐趋于稳定，2015H2至2016H2成交额维持在1150亿元以上；2015H1至2016H2餐饮品类的成交额均保持增长，2016年下半年成交额为684.9亿元，虽然2016上半年和2016下半年与2015下半年相比增速下滑，但对生活服务类交易平台成交额的贡献率一直保持在50%以上，说明餐饮市场在国民的生活中占据重要地位。

2015H1-2016H2年中国生活服务类交易平台成交额

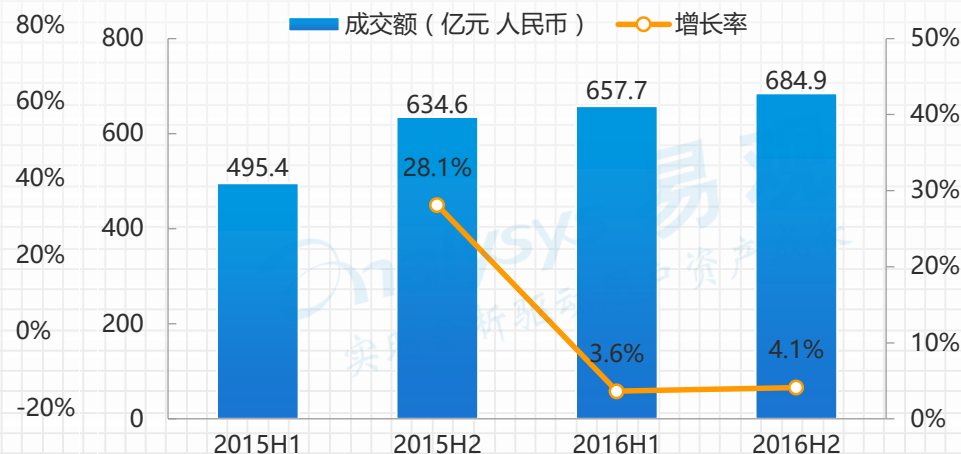


数据说明：包含团购、酒店预订、电影选座等业务，不包含外卖等到家上门服务。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2015H1-2016H2年中国生活服务平台餐饮品类成交额



数据说明：不包含餐饮外卖业务。

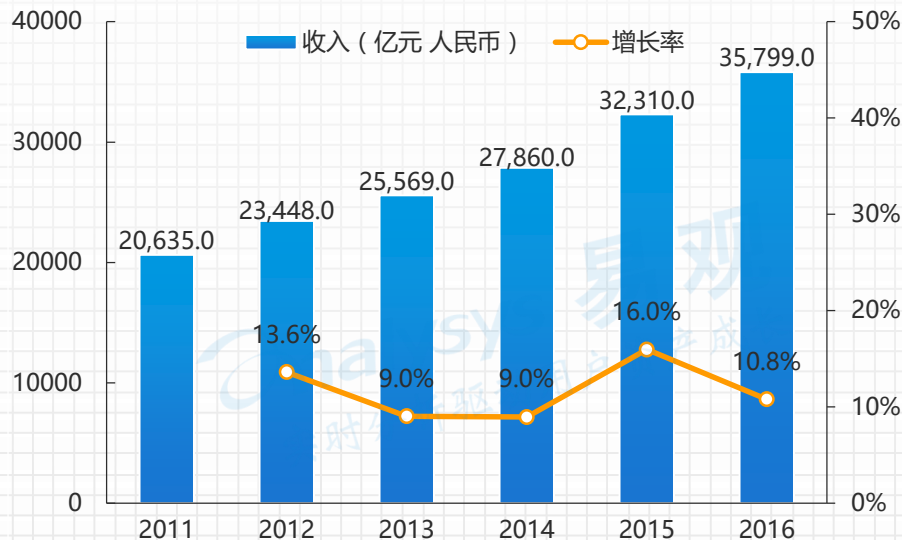
© Analysys 易观

www.analysys.cn

餐饮收入持续增长前提下 餐饮市场金融服务迎发展机遇

2016年中国餐饮行业收入突破3.5万亿，2011-2016年中国餐饮行业收入年复合增长率11.65%，易观监测数据显示：2016年第1季度至2017年第2季度外卖/订餐领域的活跃用户持续增长，复合增长率达21.5%。预计未来中国餐饮行业收入规模仍快速增长，餐饮O2O市场仍有较大的发展空间，为餐饮市场的金融服务的发展提供优良的土壤。

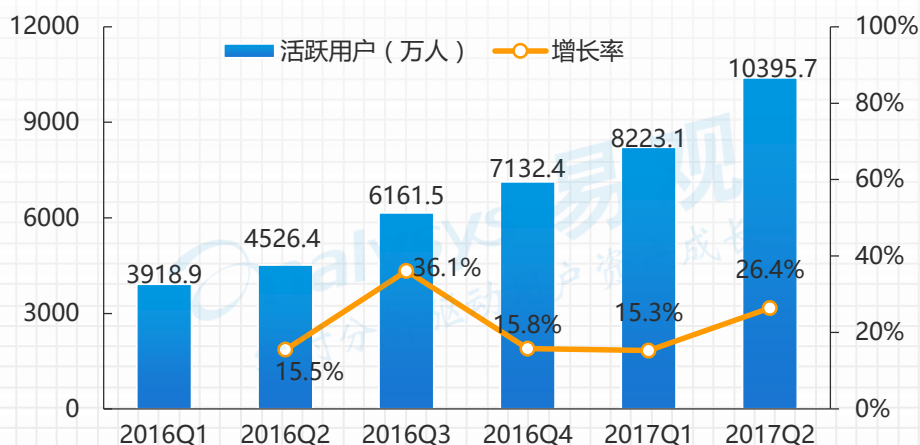
2011-2016年中国餐饮市场收入



© Analysys 易观 · 国家统计局

www.analysys.cn

2016Q1-2017Q2外卖/订餐领域移动端活跃用户



数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

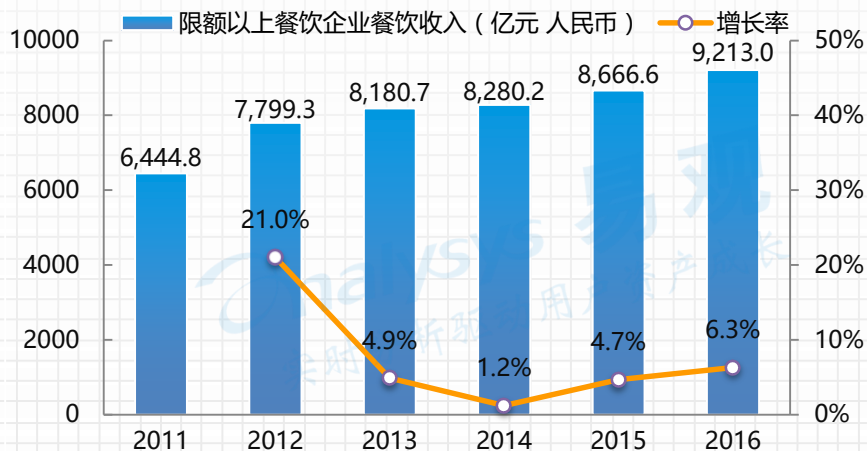
© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

中小餐饮企业发展势头强劲 金融服务需求更加强烈

受行业激烈竞争的影响，2012年限额以上餐饮企业收入增长率大幅下滑，2012年以后限额以上餐饮企业收入占总餐饮收入的比例持续下降，说明小微餐饮企业发展速度超过大中型餐饮企业。Analysys易观分析认为，受发展规模的影响，相比较大中型的餐饮企业，小微餐饮企业对支付、收单、ERP管理、融资的金融需求更加强烈。

2012-2016年中国限额以上餐饮收入

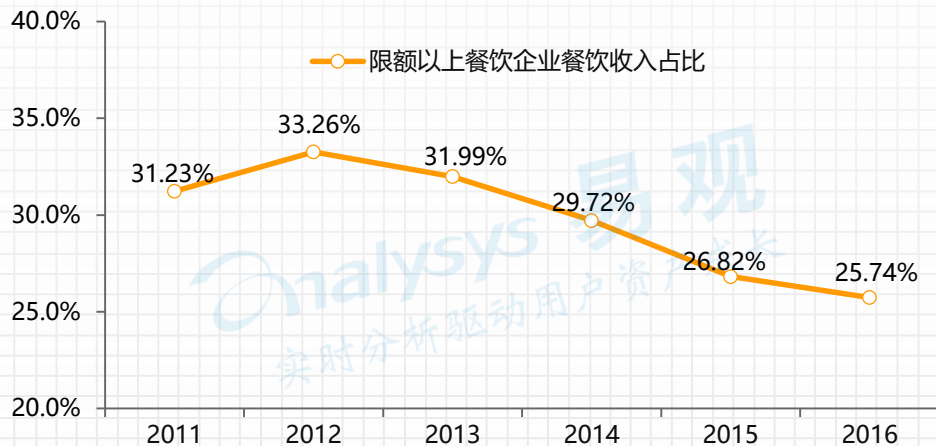


数据说明：不包含非餐饮企业的餐饮收入。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2011-2016年中国限额以上餐饮企业收入占餐饮总收入比例



数据说明：限额以上企业是指年营业额200万元以上的餐饮企业，统计数据不包括非餐饮企业的餐饮收入。

© Analysys 易观 · 商务部 · 国家统计局

www.analysys.cn

餐饮市场金融服务具备良好的外部发展环境

- 早在2014年，商务部《关于加快发展大众化餐饮指导意见》提出“**创新大众化餐饮服务模式**”
- 2016年，商务部《关于推动餐饮业转型发展的指导意见》提出“**运用信息化技术推动餐饮创新发展**”
- 2016年，国家发改委、中国人民银行发布《关于推动餐饮业转型发展的指导意见》提出“**完善餐饮刷卡续费定价机制**”

- 监测数据显示，占有全国总人口近1/3的**80、90后的已经成为大众餐饮消费的中坚力量**，并且正在逐渐成为餐饮行业重要的创业群体
 - 大众化餐饮为主体的多层次多样化消费结构引导餐饮行业不断提升供给质量和效率
 - 在“互联网+”的新形态下选址并不是餐饮行业决定生意成功的最主要因素了，各种形式的互联网餐饮解决方案更有助于成功。

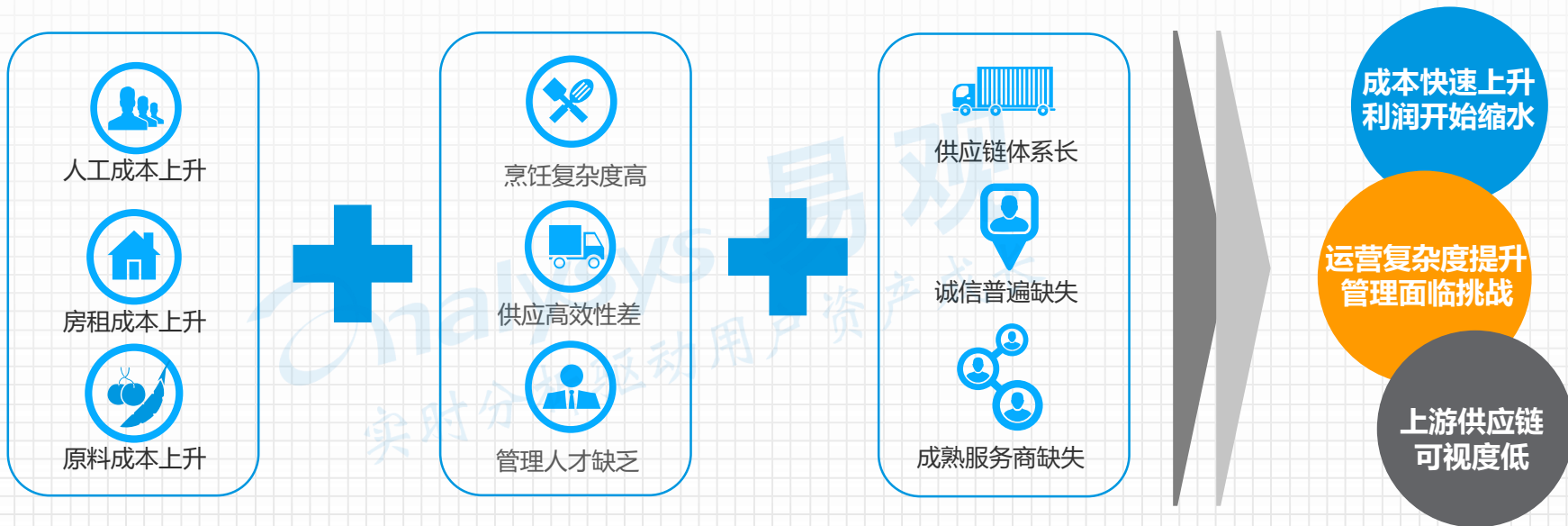


- 2016年，餐饮行业收入突破**3.5万亿**，预计2017年将达到4万亿。
- 从餐饮企业经营情况测算，食材成本每上涨10%，餐饮企业毛利会降低约3.5%；人力成本每上涨10%，毛利会降低约3%；房租成本每上涨10%，毛利会降低约1.5%，**供应链需优化**
- 消费支出对GDP的贡献率不断上升，餐饮消费在总消费支出中具有重要的地位。

- 随着**互联网技术和工具**的不断升级，线上点餐、等位和支付，以及线下快捷配送给消费者的就餐带来了更多的便捷性
- **智能POS升级**将餐饮企业的数据得以最大程度的收集，为金融服务提供支持
- **人工智能、大数据技术**的应用，餐饮行业供应链形成的“商流、物流、信息流、资金流”将得到较大限度的整合和利用。

金融或是解决目前餐饮行业突出问题的重要工具

餐饮行业的成本不断提高，利润下降，进入微利时代；烹饪的复杂度较高对食材的标准化带来挑战，成熟高效的食品供应体系受物流制约尚未形成，管理人才缺失而运营管理的复杂度又不断提升；供应链体系长、上游诚信普遍缺失、没有成熟的第三方供应商导致上游供应链的可视度低、难以掌控和管理。Analysys易观分析认为，随着互联网金融向产业融合方向的发展，对各个产业供应链优化、管理效率提升、降低成本方面作用凸显，如**智能收单、第三方支付已经提升了餐饮业前台运营管理效率。**



PART 2



餐饮市场金融服务现状分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国餐饮市场金融服务分布图谱

位置

上游

中游

下游

金融服务

上游服务银行



供应链金融



众筹



管理软件



支付



产业链

种植、养殖



批发、合作社



食材供应



餐饮企业



O2O餐饮平台



行业协会



基础支持

基础金融服务

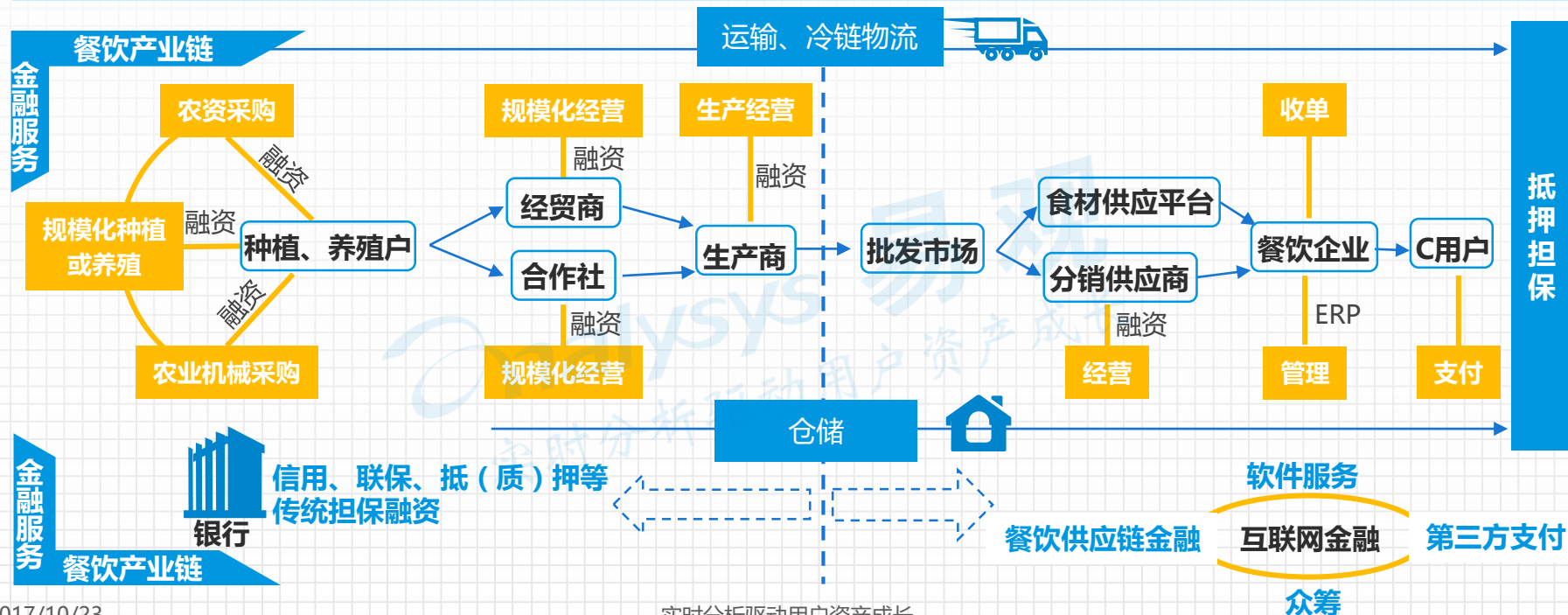


仓储物流服务



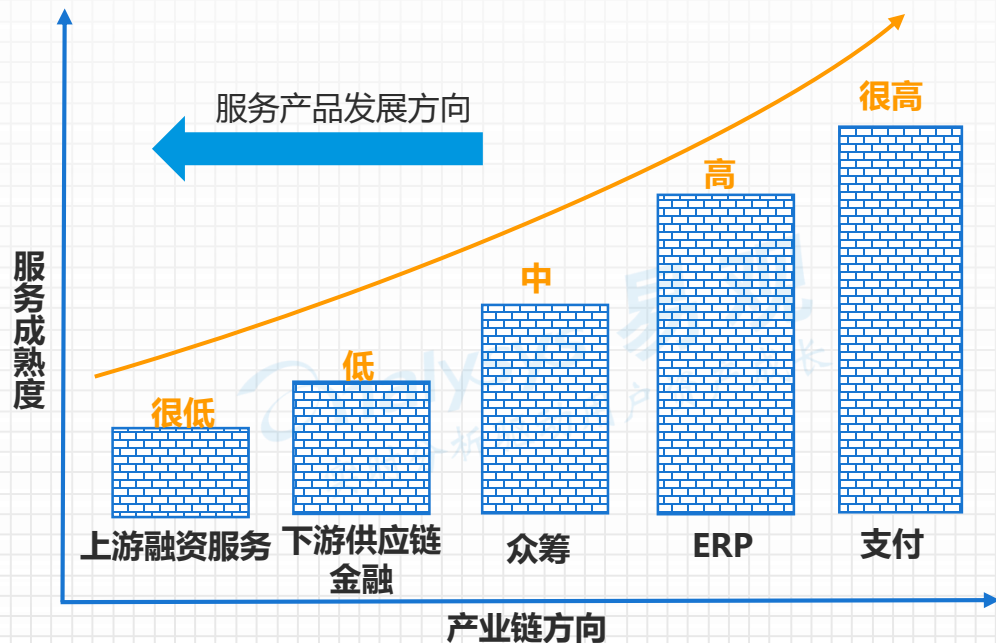
产业链上各个参与方的金融需求不同 银行主要服务上游 互联网金融企业主要服务下游

餐饮行业的产业链上游，种植养殖户、合作者、经贸商、生产商的融资需求和相应的金融服务需求基本由传统银行提供，银行提供的融资需要相应的信用、联保、抵（质）押等担保方式；由于餐饮企业的轻资产特质，以餐饮企业为核心的下游供应链金融服务银行参与较少，由一些互联网金融公司提供，目前下游的互联网金融服务类型有：供应链金融、支付、收单等。



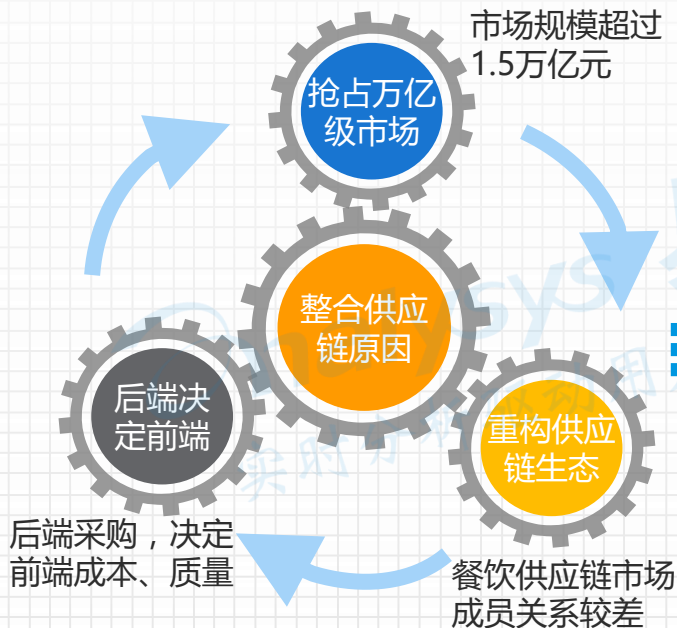
餐饮市场金融服务产品沿着产业链逆向发展 服务产品逐渐丰富

从参与机构数量、业务模式、规模、创新程度等方面综合考虑餐饮市场金融服务产品的成熟度，可知：**沿着产业链的方向金融服务的成熟度逐渐提高，金融服务也由原来集中在收付端逐渐向产业链上游迁移，众筹、餐饮供应链金融发展仍处于起步阶段。目前已经形成支付、众筹、供应链金融等丰富的金融服务产品格局。**



连锁餐企纷纷整合供应链 将促进餐饮供应链金融发展

餐饮供应链市场规模已超1.5万亿，在餐饮行业总收入比例达40%以上，美国优秀的餐饮供应链服务企业Sysco占据18%的市场份额，而中国领先的餐饮供应链企业占比不足0.03%，面对如此大的蓝海，连锁企业纷纷向供应链端延伸，试图抢占供应链市场业务，analysys易观分析认为，**在连锁企业整合供应链的过程中必然会促进餐饮供应链得到优化，利于供应链金融产品、风控模型的设计，促进供应链金融业务的发展。**



2017年6月，真功夫在广州宣布，"功夫鲜食汇"供应链平台正式对外开放服务

新辣道未来计划面向B端企业开放自建的小龙虾供应链

呷哺呷哺、西贝莜面村、海底捞等均以不同的形式参与整合餐饮供应链

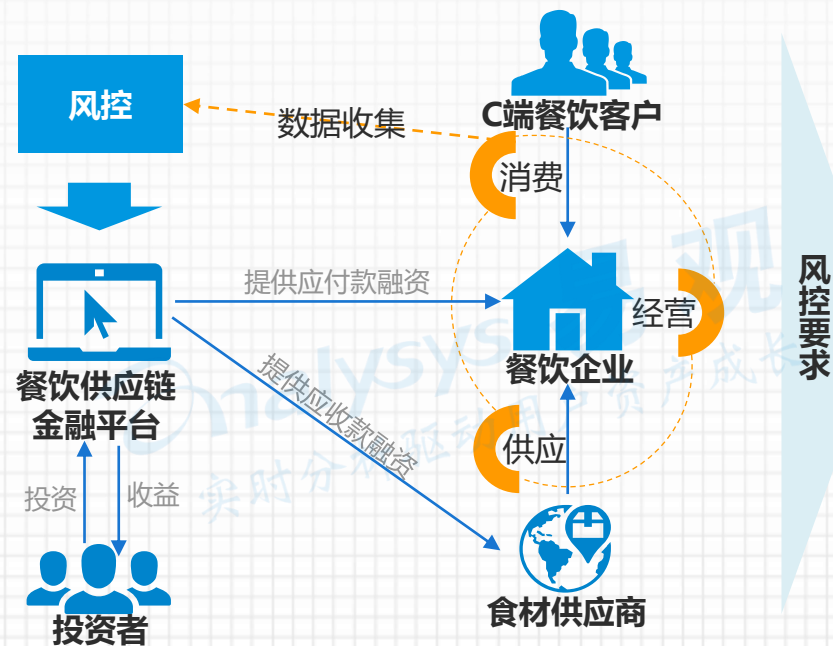
◆ 利于供应链金融企业掌控成员企业状况

◆ 利于供应链金融产品设计与产业链深度融合

◆ 利于供应链金融风控体系建设

目前，餐饮行业的特点“挑战” 供应链金融企业的风控能力

目前，餐饮行业的供应链金融主要融资标的是采购端的“应收款、应付款”，资金提供方有个人、小贷、P2P平台等。餐饮市场的“轻资产、强现金流、长供应链”等特点对供应链金融企业的风控提出了更高的要求，数据源收集、风控模型设计、风控团队组建等方面应着重考虑。



组建合理的风控团队



风控团队的组建应围绕“风险分析、产品设计、策略规划”三个方面，完善风控执行的前中后。

设计全新的风控模型



风控模型设计应结合餐饮行业可获得的可控数据，注重对分析结果的交叉验证，高/低频数据相结合，引入地理和时间数据丰富模型。

充分收集数据源

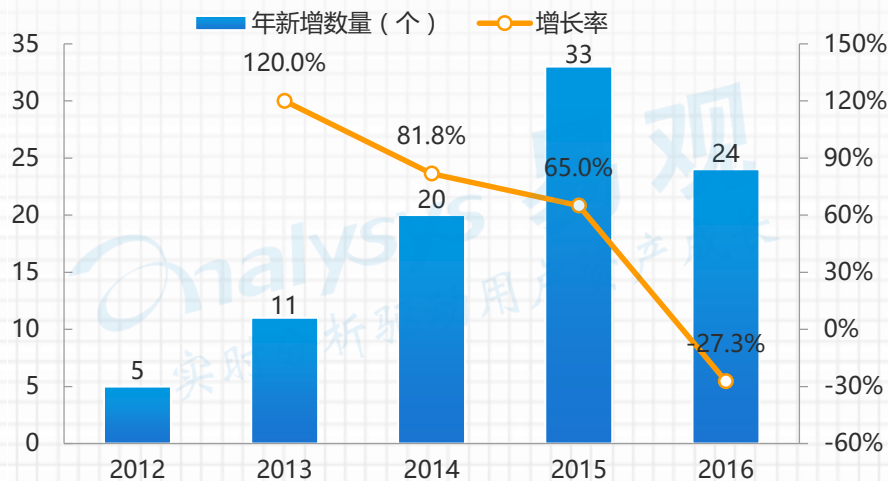


风控体系应与餐饮行业深度结合，通过智能POS机、第三方支付、餐饮企业的ERP管理、上游食材供应商、仓储物流等构建全方位收集数据体系

智能POS升级餐饮收单业务 优化餐饮的前中后台管理

2012年-2015年中国智能POS相关的专利申请新增量不断递增，5年间共计增加专利申请93个，智能POS的技术在不断进步，随着智能POS的进步和普及，中国餐饮市场的收付端也将不断发生改变：智能POS解决了多种形式的聚合支付问题，满足了餐饮企业多种形式的前中后台的碎片化场景的需求。

2012-2016年中国智能POS相关专利申请数量



© Analysys 易观

www.analysys.cn

聚合支付

智能POS解决了聚合支付的问题，满足餐饮行业各种形式的支付需求

增值服务

智能POS使餐饮收单变得丰富：会员管理、渠道引流、大数据分析等纷纷融合。

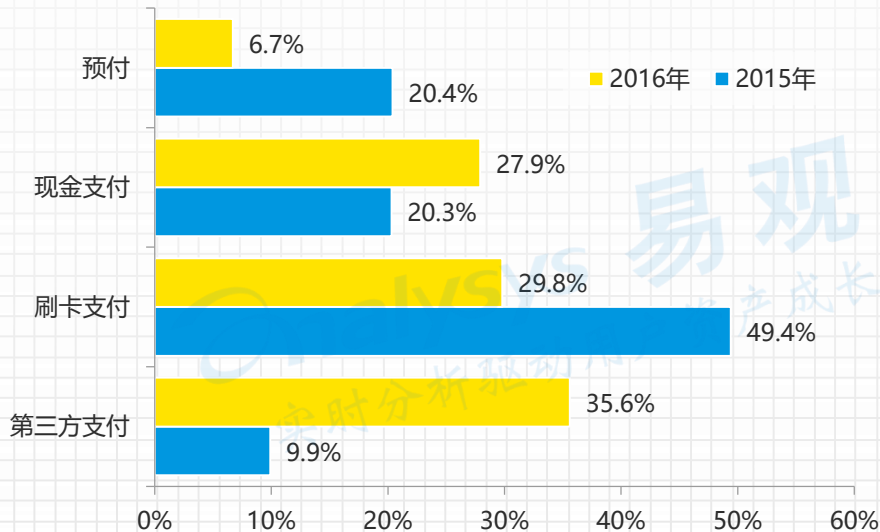
碎片化需求

智能POS将覆盖更多碎片化场景，如点餐、分润机制、数据可视化、营销等

餐饮市场的支付端 第三方支付正逐步取代刷卡和现金

餐饮到店消费第三方支付由2015年的9.9%上升至2016年的35.6%，刷卡支付及预付都有不同程度的下降，预付消费下降较多，由2015年的20.4%下降至2016年的6.7%；虽然预付消费部分转化为现金支付致使现金支付比例上升，但是随着二维码、NFC、指纹、声波等丰富的第三方支付方式带来的“无现金支付”便捷体验感的提升，餐饮市场的第三方支付尤其是移动支付比例将不断上升。

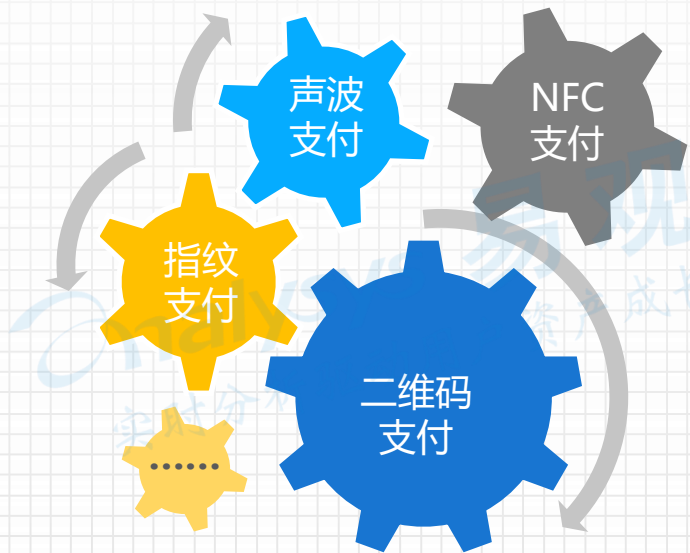
2015-2016年中国餐饮市场到店消费支付方式占比



© Analysys 易观 中国烹饪协会

www.analysys.cn

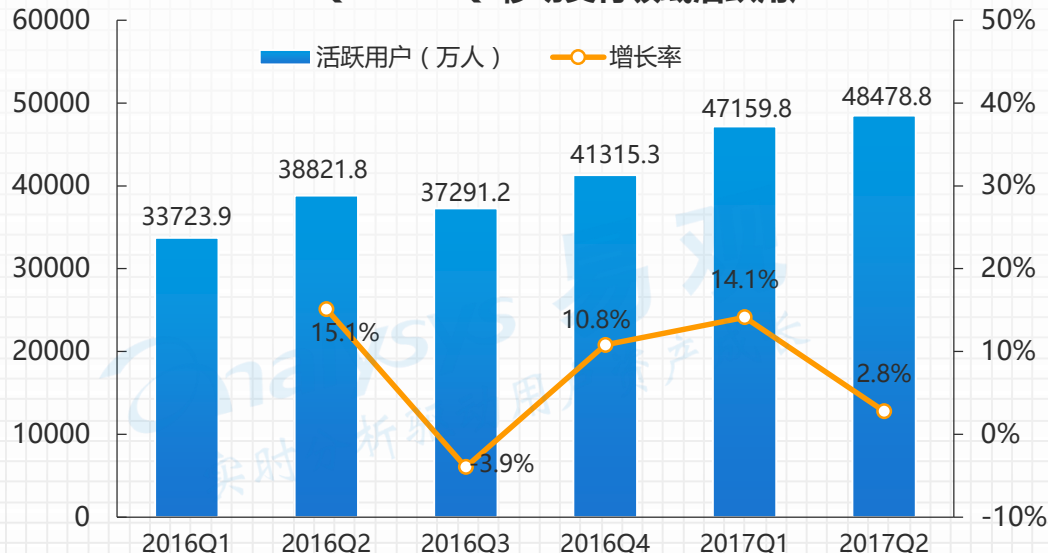
丰富的第三方支付方式



移动支付活跃用户规模稳步增长 付“攻陷”

品牌餐企纷纷被移动支付

2016Q1-2017Q2移动支付领域活跃用户



数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

5家品牌餐企移动支付布局



PART 3



餐饮市场金融服务案例解读

© Analysys 易观

www.analysys.cn

美团智能POS等多个产品满足餐饮商户多方位需求



根据餐饮类商户的特有收单痛点，美团点评的智能支付业务已推出一系列产品，有聚焦服务于头腰商户的智能POS和秒付，有直击快速结账痛点的小白盒。此外，还有二维码等其他产品解决商家需求。在功能上不仅能实现聚合支付收单，还可提供各类团购券的核销、外卖接单、排队、会员、评价等。其中美团智能POS在2016年11月正式推出，借助在餐饮领域特有的资源优势，在该垂直领域覆盖增速远超同业，研究发现，餐饮市场覆盖率达到第一。

多种重点智能产品完全覆盖核心需求



美团智能POS

- **美团智能POS核心能力：**全渠道收银，收银效率高；平均支付时长仅为0.1秒；与商户财务端可无缝对接；提升顾客体验感，支持输码验券与扫码验券，还加入了营销功能。



美团小白盒

- **美团小白盒核心能力：**支持微信、支付宝、美团点评等多种支付方式，一扫而过，免输入金额和密码，还有温馨语音提示，保证安全同时大大提高收银效率。



美团秒付

- **美团秒付核心能力：**3步买单，10秒清台。每单节省商家5分钟，每店一年多赚4万块；节省时间提高翻台率；桌台自助买单，节省服务员人力。

多种增值服务帮助餐饮商户赢得C端用户



核心增值服务

美团智能POS通过满足商户的聚合支付需求，将目前各主流支付方式集于一身，同时美团智能POS与商户财务端可无缝对接，提高商户的收银效率来解放人力，大幅提高商户经营效率的同时，也在细分市场中成为餐饮老板的首选收单POS。

评价



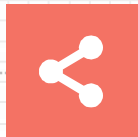
评价覆盖全支付场景，用美团智能POS可通过微信评价小程序完成，用二维码和秒付可以加载标签并传图。同时，美团、大众点评等APP还可以推送等待评价的消息。这样既增加了用户互动，还能够帮助商家提升用户粘性，进一步提升口碑，并增加曝光程度。

营销



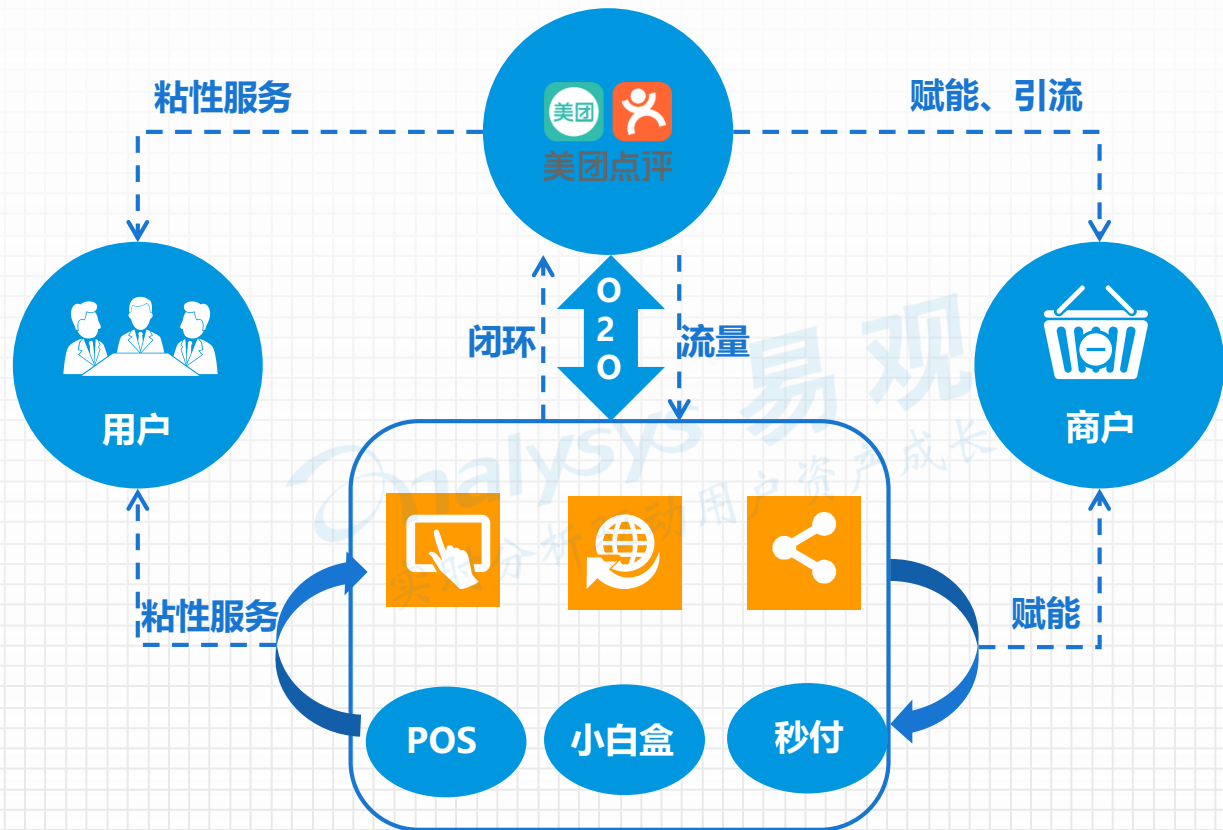
营销以支付为入口，满足商户需求的六大场景，包括节日活动、会员集点、分享红包、支付赠券、满额送券、关注送券。用户一键领券，并在支付中自动核销。用户支付后关注公众号，并进一步完成外卖券发放等二次营销，完成闭环。

赋能



通过增值服务赋能餐饮商家，包括排队助手、预订助手、收银系统对接、外卖接单神器以及智能异常处理、语音应答等等，还基于开放平台，陆续完善电子发票等更多功能。既便利了商户在新型商业模式下进行操作，又令C端用户在获取便利的同时增加流量粘性。

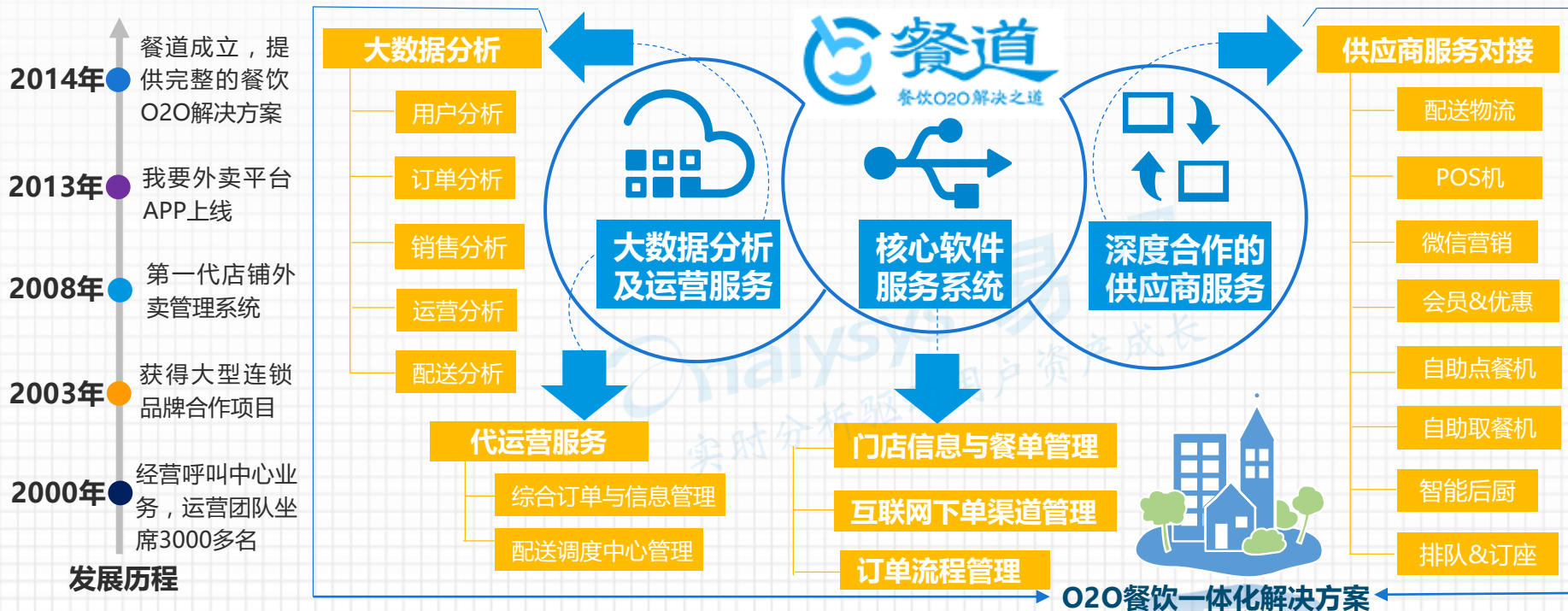
优势互补 美团智能POS等补全美团点评“最后一公里”



易观分析认为，美团智能POS等产品，实际上是完成了相关业务的“最后一公里”，补全了美团点评的生态闭环。一方面，可以更好的赋能商户和服务消费者，针对其痛点提供针对性的营销、排号等一揽子便捷的增值服务；另一方面，也让美团自身业务有了另一个突破口和增长可能。当线下收单和美团点评强大的线上资源和流量优势完成互补，美团点评将进一步完成对餐饮行业服务体系的建设，并升级数据能力，从而更好为商家服务。

餐道：通过三大服务构筑完整的餐饮O2O解决方案

2014年，餐道公司成立，前身是北京安莱，从2008年开始从事餐饮系统软件开发。餐道公司通过核心软件服务系统、大数据分析、深度合作的供应商服务三大服务构筑了大数据分析、代运营服务、前中后台餐饮信息化管理等一体化的餐饮O2O解决方案。



两大性能实现餐道餐饮软件的高安全性和强适应性

餐道SaaS软件通过系统通过实时监控、扩展性、负载均衡、灾难备份等确保平台的稳健性，通过提供两大管理系统的API确保平台的开放性。稳健性和开放性两大性能保证了餐饮软件的较高安全性以及较强的适用性。



筷来财：C2S模式业务与在线管理业务实现协同共进

筷来财成立于2015年4月，提出的C2S（即Consumer to Supply chain）模式使筷来财成为了链接餐饮投资者和餐饮供应链的链接渠道，成功为餐饮供应链上下游提供融资服务。通过嵌入式、耦合式的设计，开发的SaaS餐饮系统，实现了云采购、云支付、云金融、云收银、云客流的云平台，提供完整的餐饮数据整合以及数据资产、信用的积累，实现财务及供应链的在线化管理。财务及供应链的在线管理为C2S模式提供风控数据积淀，C2S模式为财务及供应链在线管理提供客户渠道，二者相互促进。

筷来财业务类型

融资服务



为餐饮供应链提供融资

投资服务



为投资者提供餐饮投资标的

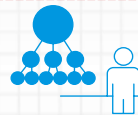
在线管理



财务及供应链的在线化管理



C2S模式



链接渠道

SaaS系统

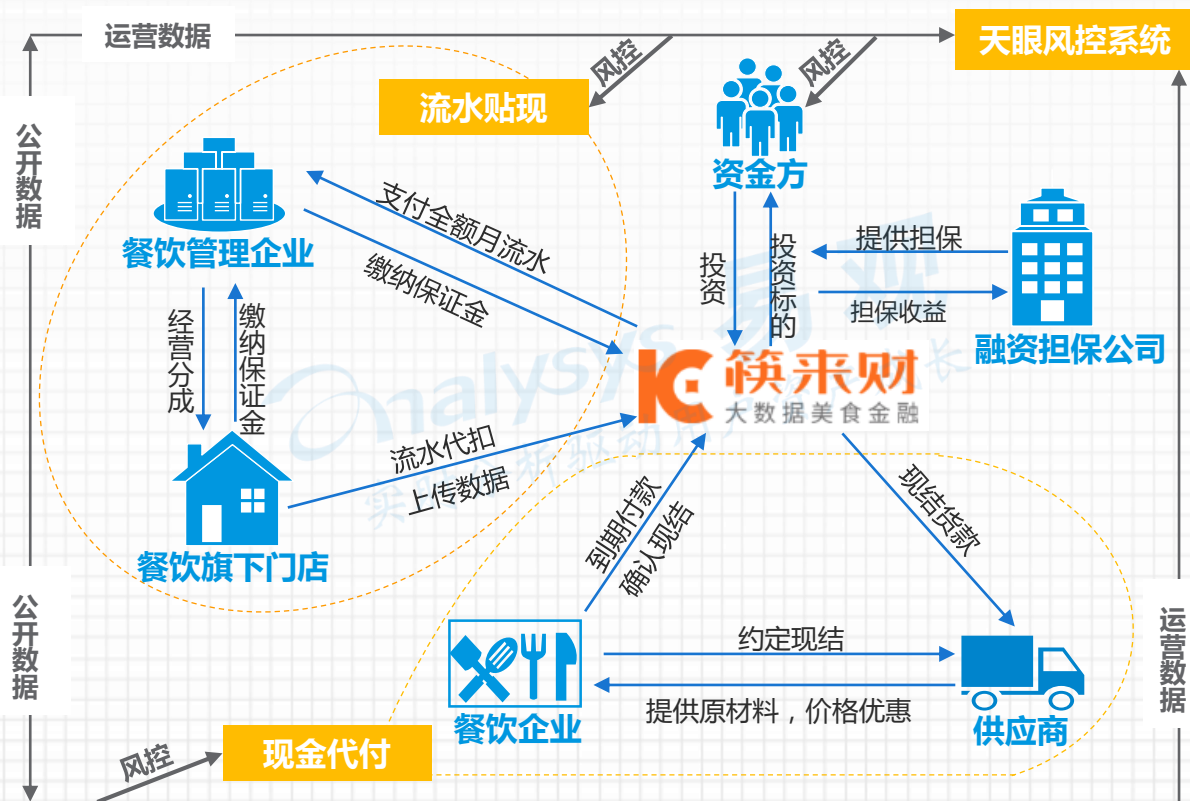


云端平台



C2S模式促使筷来财成为投资者与餐饮供应链链接的渠道平台，筷来财通过嵌入式、耦合式的SaaS系统建设云端平台

筷来财通过“现金代付+流水贴现”模式构建连锁餐饮供应链金融服务平台



筷来财通过现金贴现模式解决连锁餐饮管理企业与餐饮门店之间的经营融资服务，通过现金代付模式解决餐饮企业与供应商之间的采购环节融资服务，通过自主开发的大数据服务与创新风控管理平台“天眼风控系统”实现两种模式下的风险控制。筷来财的C2S（即Consumer to Supply chain）模式不仅解决了餐饮供应链的融资问题，而且解决了个人小额资金方参与餐饮企业投资、获取部分经营收益的问题。

PART 4



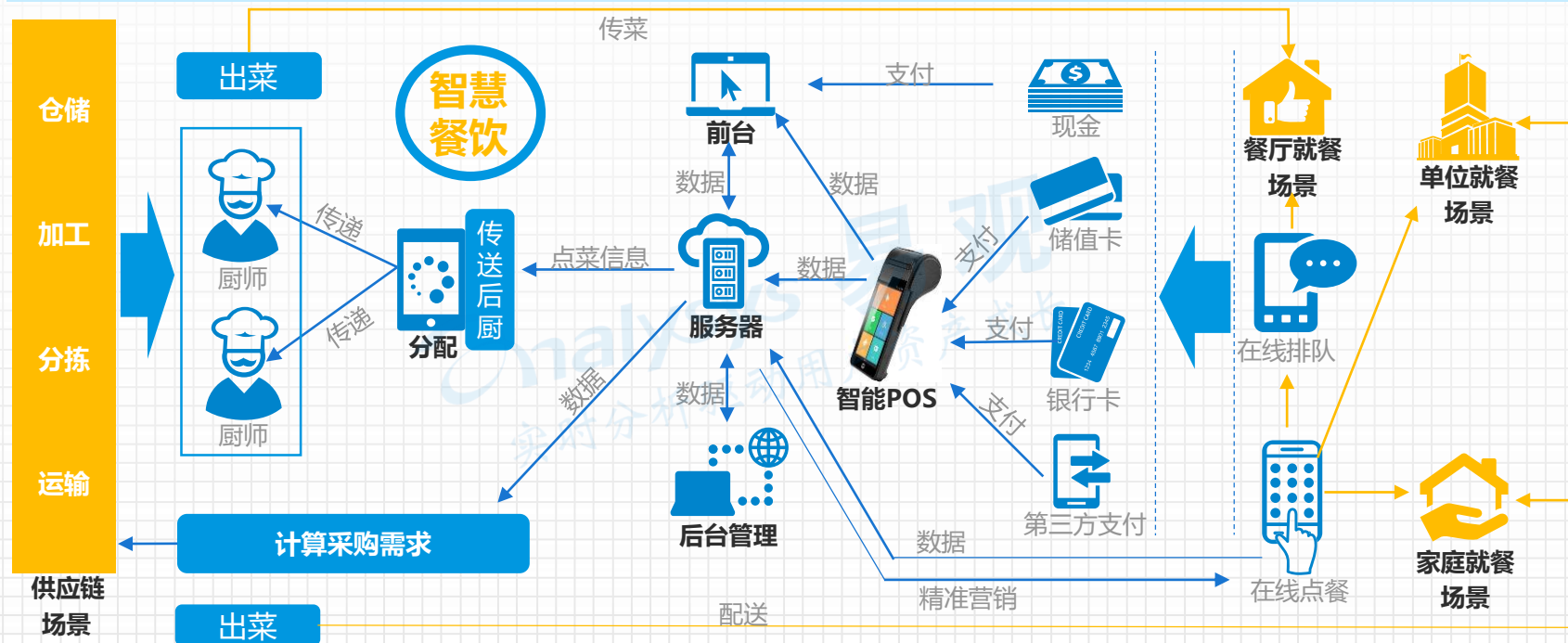
餐饮市场金融服务发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn

上下游场景将推动餐饮智慧化 加速餐饮市场金融服务的 发展

家庭、餐厅、单位及供应链四大餐饮行业场景分别从下游和上游推动餐饮行业逐步走向智慧化，在智慧化餐饮的影响下，**商流、信息流、资金流的流转速度将更快**。Analysys易观分析认为，未来围绕智慧就餐、智慧供应链管理、智慧收付款、智慧仓储物流等展开的**金融服务需求更加凸显**。



相比传统餐饮软件 SaaS餐饮软件未来将具有更为广阔的发展潜力

相比传统的餐饮服务软件，SaaS餐饮软件的云端架构、系统网络化、功能模块化等设计使得其容易更新、更加智慧、具有更强的扩展及延展性能。Analysys易观分析认为，基于云计算和大数据，**SaaS餐饮软件能够推动餐饮管理及服务互联网化和智慧化**（智慧食材供应、智慧采购决策、精准营销、辅助菜品研发），由于软件的开放特性也逐渐会**推动餐饮供应链的透明化，利于产业与金融的深度结合。**

传统餐饮软件的特点

• 本地化

架构在本地，需要赔本相应的本地服务器和相应的IT维护人员



• 固定化

功能相对固定，难以实现随时随地的部分功能启用和暂停



• 封闭化

一般仅适用windows系统，其他形式和种类的系统不可接入



更新性强：在线更新、完善和维护，更新速度快

智慧性高：云计算+大数据，智慧化趋势明显

扩展性强：基于不同的需求完善不同功能模块

灵活性高：灵活选择模块，随时启用暂停




适应性强：安卓、Windows、ios等


延展性强：可以接入其他系统软件

发展滞后的餐饮供应链金融市场未来将被逐渐激活


中国的餐饮供应链金融服务发展滞后，原因主要有：一、食材供应环节集中化程度低、供应链环节缺乏透明度，不利于信用数据的采集；二、原材料的及服务的标准化程度低、供应链长，不利于开展融资担保和风险控制。Analysys易观分析认为，随着SaaS软件的推广及智能POS的普及将推动供应链环节的透明度；大型餐饮企业对供应链市场的争夺，也将不断促进餐饮供应链服务逐渐走向平台化，从而激活餐饮供应链金融服务市场。



餐饮供应链
环节透明化



餐饮供应链
服务平台化



激活餐饮供应
链金融服务

SaaS软件、智能POS推动餐饮供应链环节透明化

随着SaaS软件在餐饮行业的渗透率提高以及智能POS的普及，餐饮行业从采购到消费环节逐步开放化，以前难以获得的供应链数据变得容易

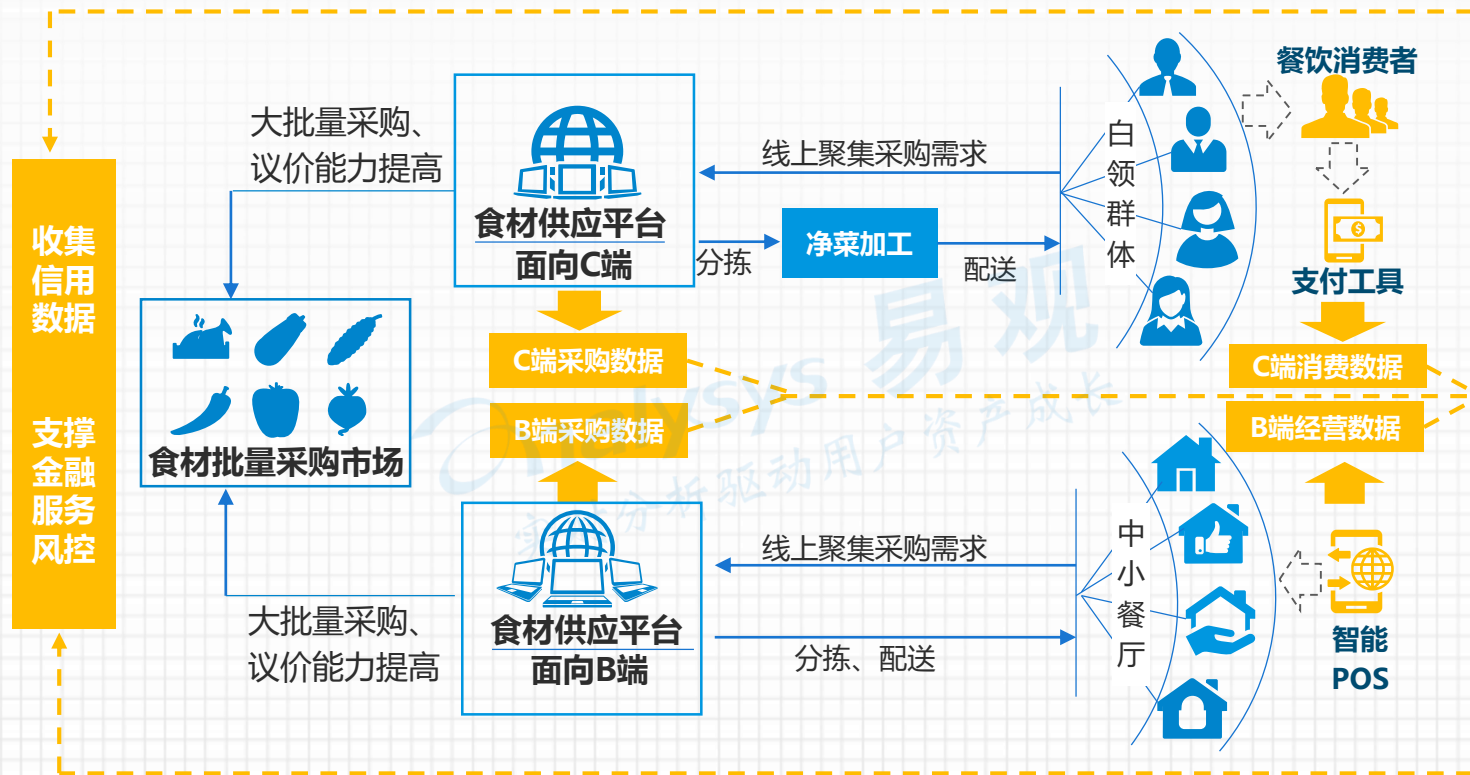
重构餐饮供应链服务模式

餐饮供应链服务将不仅仅专属于大型的连锁品牌，未来会逐渐开放走向平台化，服务于餐饮市场里更多甚至是中小餐饮企业

餐饮供应链金融服务被激发

供应链环节的逐渐透明、供应链服务逐渐平台化等因素将推动供应链信用数据完善、风险可控性提升、服务表转化增强，进而激发餐饮供应链金融服务

基于B端、C端的两种食材供应O2O服务完善了信用数据体系 将来或可为金融服务提供风控数据支撑



互联网食材供应商形成了分别专注于B端和C端的两种O2O服务模式，C端食材供应主要锁定白领群体，B端食材供应则主要针对中小餐厅，两种模式通过集中多个B端或C端采购需求提高平台对上游采购的议价能力。两种模式下形成了C端和B端完整的信用数据沉淀为金融服务提供风控基础数据源。

实时分析驱动用户资产成长

• 易观千帆 • 易观万像 • 易观方舟 • 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用