

闪时送

2020年超级蓝海项目即将引爆市场

闪时送市场运营项目组



目录

contents

01：什么是聚合同城配送

02：项目市场分析

03：核心产品解析

04：项目收益及优势矩阵



01：什么是聚合同城配送

什么是聚合同城配送



聚合主流同城配送渠道，为商户及个人提供一站式最优外卖及选配服务



02：项目市场分析



项目市场分析——外卖配送市场

2020年中国外卖行业分析报告-市场运营态势与发展前景研究

2020-04-04 13:56 来源：中国报告网

字体大小：大 中 小

在美团外卖主办的“2020外卖产业大会”上，美团研究院和中国饭店协会联合发布了《中国外卖产业调查研究报告（2019年前三季度）》。报告显示，2019年前三季度，中国外卖产业整体发展态势良好。

随着居民消费水平的提高，外卖订单量的持续增长，我国外卖市场有巨大的增长潜力。数据显示，2019年Q1-Q3中国外卖行业交易额为4420亿元，接近2018年全年外卖行业交易额4613亿元。预计2019年全年外卖行业交易额将达到6035亿元，同比增长30.8%，未来将继续保持快速增长态势。

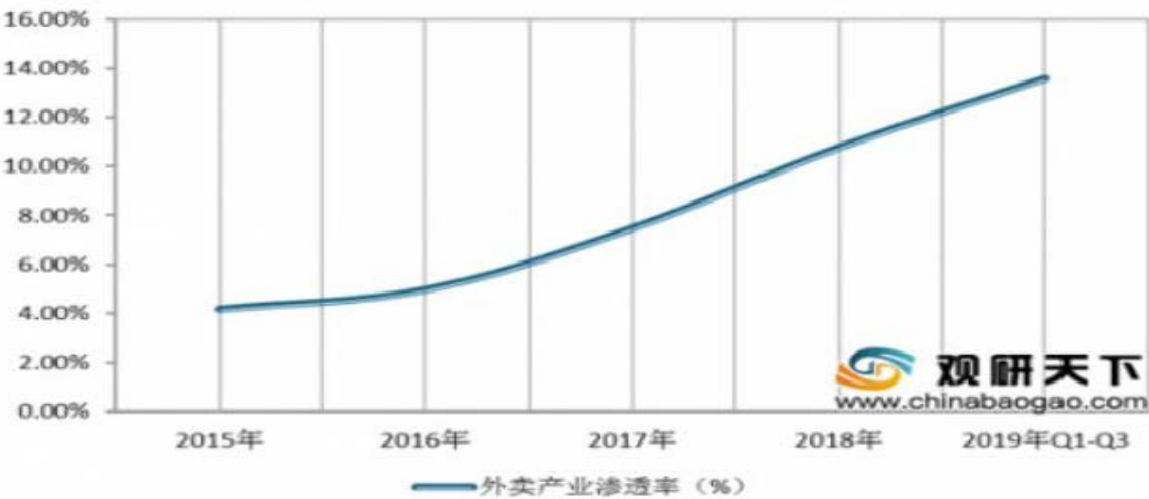
2015-2019年Q1-Q3中国外卖产业交易额情况



数据来源：商务委

数据显示，2018年中国外卖产业的渗透率为10.8%，截至2019年前三季度中国外卖产业的渗透率为13.6%，预计2019年全年外卖产业渗透率将达到14.2%。

2015-2019年Q1-Q3中国外卖产业渗透率情况



数据来源：商务委

2019年Q1-Q3中国各线城市外卖订单量占比



数据来源：商务委（CT）

数据显示，一线、新一线、二线外卖订单量分别占比17.7%、25.8%、21.6%，三线、四线、五线外卖订单量分别占比为17.6%、10.9%、6.3%。可以看出，一线、新一线和二线是我国外卖的主力消费市场商户习惯已成定局，而三线及以下城市的外卖消费市场有着巨大的发展潜力！

项目市场分析——外卖配送市场



美团

深度资讯 | 美团开放配送平台，摊薄运营成本并拓展疆域

36氪每日商业精选 · 2019-05-08

5月6日，美团正式推出新品牌“美团配送”，并开放配送平台。

文 | 36氪每日商业精选

美团开放配送平台，摊薄运营成本并拓展疆域

5月6日，美团正式推出新品牌“美团配送”，并开放配送平台，针对便利店、传统商超、近场零售等场景，满足商家配送需求。目前，家乐福、百果园、叮当快药等已与美团配送达成合作。

2019.5.6

美团正式推出新品牌【美团配送】，并开放平台赋能运力输送更多行业。



饿了么

最前线 | 蜂鸟配送升级为“蜂鸟即配”，要与美团争夺分钟级配送市场

曹倩 · 2019-06-05

美团、饿了么又在即配领域碰了头。

36氪获悉，饿了么旗下即时物流平台蜂鸟品牌今日宣布独立，正式升级为“蜂鸟即配”，要将运力输送给更多行业。

阿里巴巴集团合伙人、阿里巴巴本地生活服务公司总裁王磊表示，蜂鸟的全面升级标志着本地即时配送行业的新一轮变革开始。过去几年配送市场处于高速发展当中，2018年整个市场订单量已经达到一天几千万的规模，预计未来将达到亿级规模，80%的日常生活所需都可由即时配送来满足。

2019.6.5

饿了么旗下蜂鸟宣布独立，正式升级为【蜂鸟配送】，并开放平台赋能运力输送更多行业。

项目市场分析——外卖配送市场



2019年7月29日美团网王兴发文宣布，美团外卖单日完成订单数量突破3000万笔。



截至2019年10月15日美团市值超5287亿港元（超过670亿美元）仅次于阿里巴巴和腾讯，彻底坐稳国内第三大已上市互联网公司。

项目市场分析——外卖配送市场



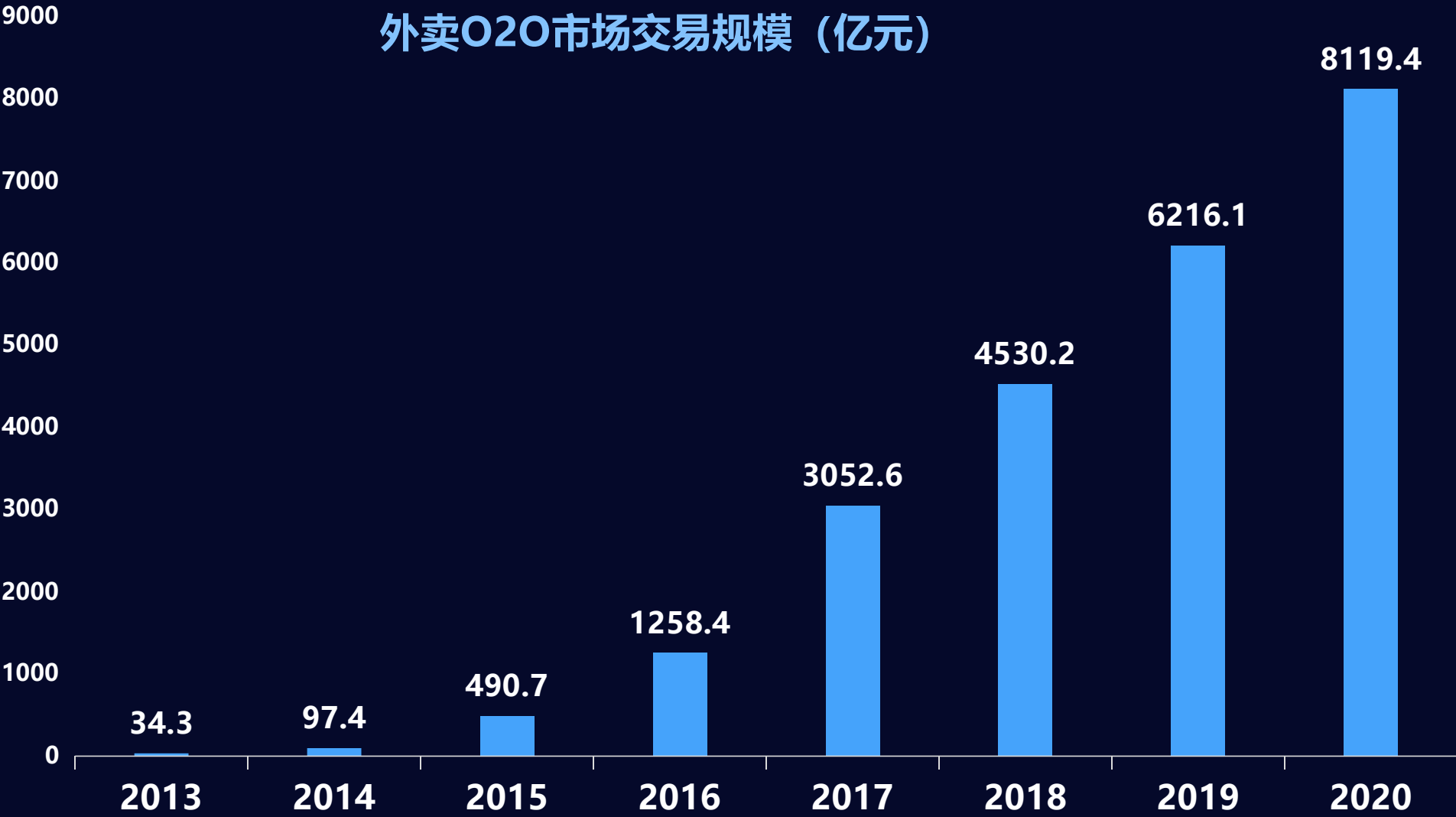
2019年8月8日，闪送发布了七夕订单数据报告显示，8月7日闪送全天共送出**19.24w笔鲜花订单**，有14人选择在今天请闪送员帮忙表白，西部地区鲜花订单同比增长较快。



2019年10月24日，顺丰同城配送独立亮相全面布局即时同城物流市场！顺丰集团首席战略官、顺丰同城公司董事长陈飞，亲自讲解未来布局！

项目市场分析——高频餐配市场稳定订单市场

2013-2020年中国外卖O2O市场交易规模及增速



懒人经济的重度表现形式

居民人均可支配收入的增长，为“懒人经济”的发展提供了机遇。

即时送达需求

配送时效成为衡量需求是否被满足的重要指标之一。

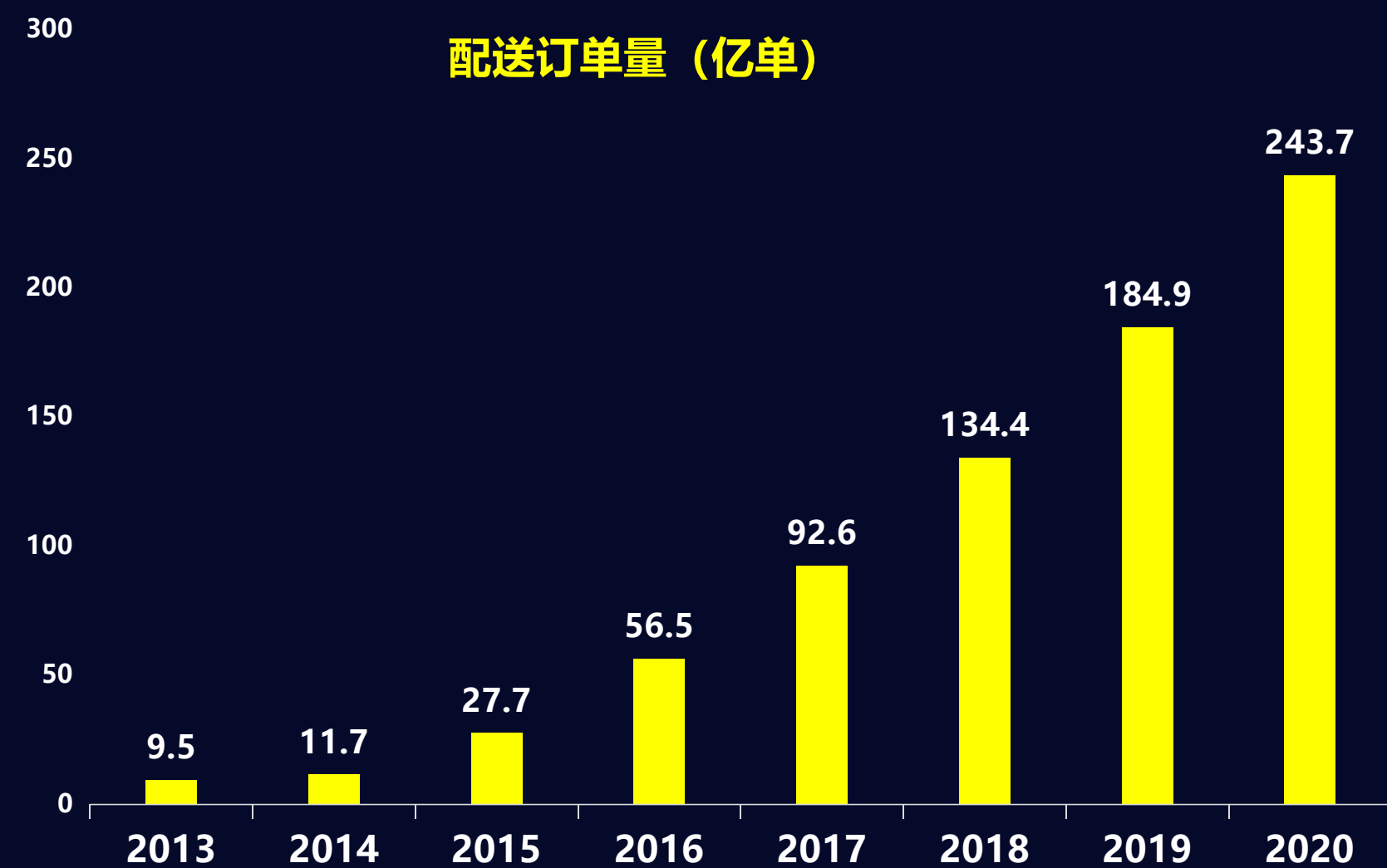
高频刚需

餐饮本身高频刚需的特征，使得餐配市场拥有巨大的发展空间。

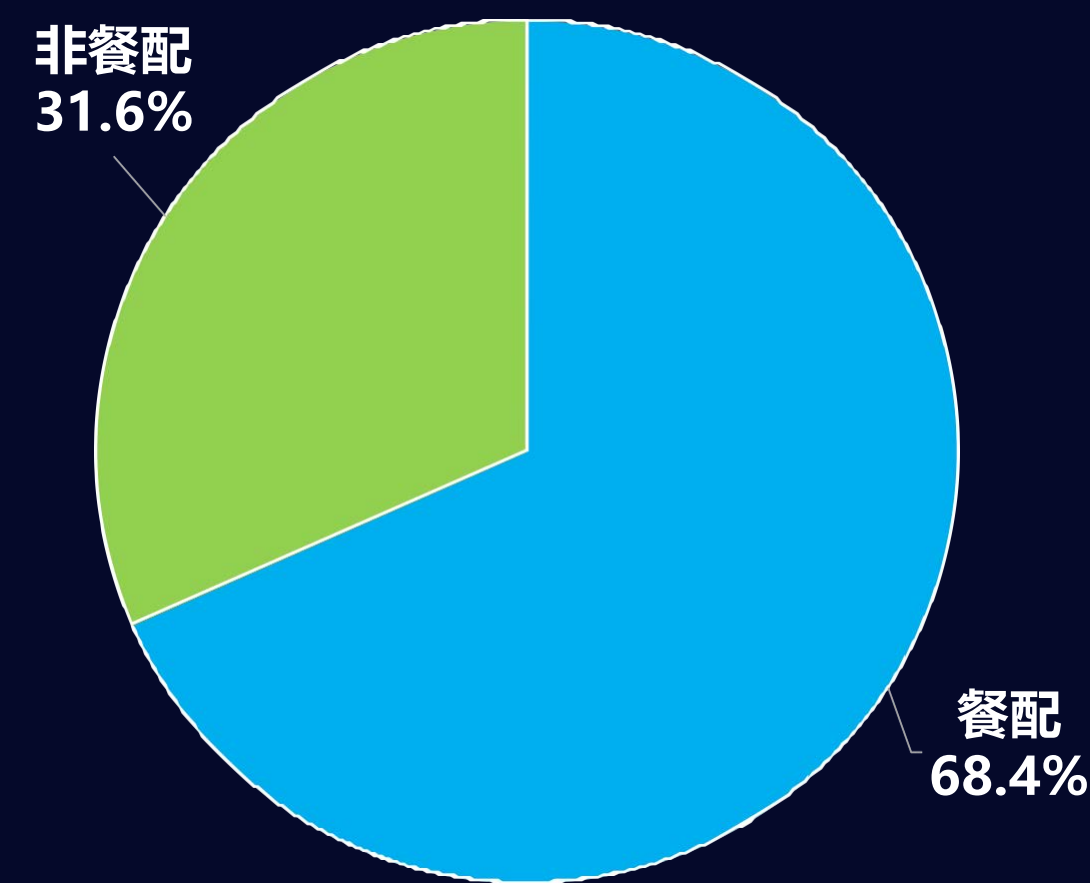


项目市场分析——非餐配比重持续扩大

2013-2020年中国配送订单规模数据



2019年中国配送服务领域订单量占比情况



项目市场分析——同城配送市场

· 2020-2025年中国城市配送行业市场前瞻与投资战略规划分析报告

同城配送市场规模巨大

城市配送属于专业的物流配送服务。不同于全国联网专业物流公司的物流服务，城市配送仅提供一个城市从A点到B点之间的短距离物流配送，通常满足“多种产品、单方收货”，或者“单一产品，多方收货”两种不同的需求，配送物品主要以数量大、体积大的货物为主。

根据前瞻产业研究院《2018-2023年中国城市配送行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》，2015年货运行业的同城配送市场规模已达9200亿元；2016年全国城配市场规模有10000亿。城市配送市场未来发展前景广阔，预计2020年将超过2万亿元。

图表1:2015-2020年同城配送市场规模及预测（单位：亿元）



资料来源：前瞻产业研究院整理

近年来，一些列政策的出台也支持着城市配送的迅猛发展

1

《关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》强调，流通企业应提高供应链管理控制能力，明确将“物流及冷链建设”列入政策性扶持重点

2

国内首个网约货车平台易货嘀获合法身份，与地方运管部门共建城市配送信息服务中心，开启了城市网约货车服务的新探索

3

李克强总理在国务院常务会议上强调“推进互联网+物流”

4

交通运输部办公厅发布《关于推进改革试点加快无车承运物流创新发展的意见》

5

交通部推进无车承运人试点，国内各城市先后启动无车承运人试点工作，并陆续出炉无车承运人试点名单企业，授予无车承运人牌照。其中，企业中多为城市货运物流公司

2020年因疫情的出现，已经确定了将是同城配送爆发性的元年！

线下实体经济如想更快速的进入（新零售）的全面转型，最终逃不过同城配送的问题。聚合配送平台的出现意味着解决只是时间的问题！



项目市场分析——投资巨头纷纷入场，今年即将爆发

中国即时物流企业融资并购情况



行业融资逐渐放缓，但头部企业总融资额呈现巨额领先态势

近几年即时物流企业频繁获投，但从2019年以来，投融资节奏明显放缓，主要原因在于随着即时物流行业的发展，投资市场开始更加谨慎地去做每一个决定。因此如何向市场证明即时物流行业未来的发展潜力以及如何规划企业自身未来的发展方向和道路，成为即时物流企业眼下需要去努力的。但从另一个维度来看，几家头部企业的融资轮次和融资金额均比较可观，这也印证着即时物流这个行业的潜力确实是被市场认可的。

2015年7月-2019年5月即时物流企业融资情况

融资日期	企业	融资轮次	融资金额	投资方	成立时间	成立后总融资额
2018/8/28	闪送	D轮	6000万美元	五岳资本、海松资本、源星资本（联合领投）、SIG海纳亚洲创投、顺为资本、华联长山兴、顺亮投资、赫斯特资本、光源资本	2013年8月	14.77亿人民币
2018/8/9	达达-京东到家	战略投资	5亿美元	沃尔玛WalMart、京东	2014年6月	36.51亿人民币
2018/8/6	UU跑腿	B轮	2亿人民币	东方汇富（领投）、汇德丰资本、因诺资产	2015年4月	4.06亿人民币
2018/7/11	点我达	战略投资	2.9亿美元	菜鸟网络（阿里巴巴）	2015年6月	33.01亿人民币
2018/1/3	快先森	天使轮	未透露	原链资本	2015年1月	未透露
2017/4/21	快牛配送	A轮	数千万人民币	贵格天使（领投）、Cherubic Ventures心元资本	2004年12月	3300万人民币
2017/1/13	快服务	Pre-A轮	数千万人民币	峰瑞资本、福源精益、百度众筹	2015年1月	3300万人民币
2016/8/30	老虎快购	天使轮	500万人民币	星河互联	2015年8月	500万人民币
2016/7/4	呼呼快送	Pre-A轮	500万人民币	茶马古道资本	2014年7月	500万人民币
2016/4/18	人人快送	B轮	5000万美元	未透露	2013年1月	4.23亿人民币
2015/8/31	邻趣	B轮	1000万美元	启明创投、IDG资本、有成资本	2014年7月	2.28亿人民币
2015/7/30	51送	A轮	数百万美元	未透露	2015年5月	1950万人民币

来源：数据来自IT桔子及天眼查，或有不全，艾瑞整理后呈现。



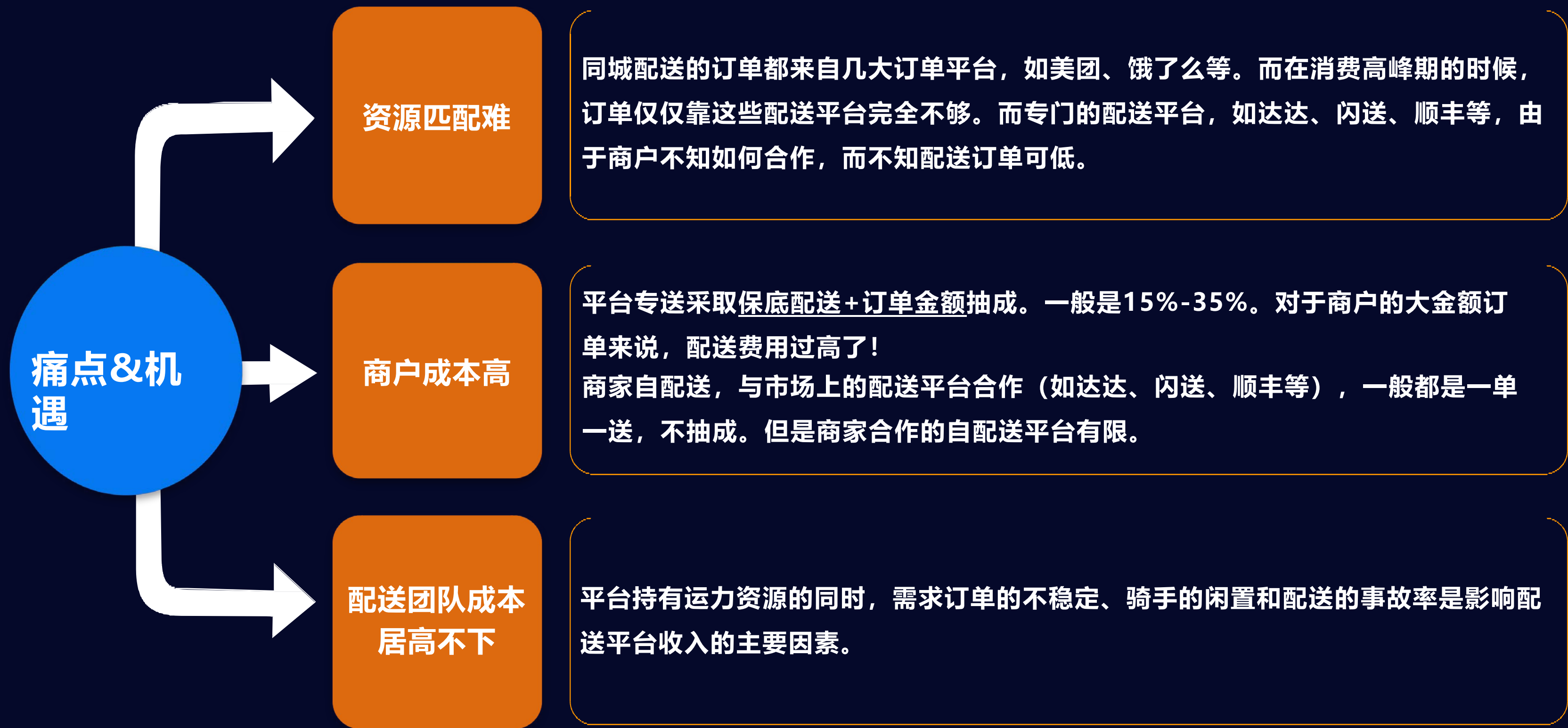
项目市场分析——痛点分析结论 (1)

- 人工成本持续增长高居不下
- 城市配送货源不规则分布
- 城市配送潮汐需求频现

外卖平台持续亏损

- 商家面临高额抽佣金
- 商家利润不断摊薄
- 商家选择自配送

项目市场分析——痛点分析结论 (2)



03：核心产品解析

核心产品解析——趋势闭环

五大线上流量外卖订单平台



全行业线下外卖商户



聚合同城配送运力平台



十大线下同城配送渠道



同城消费者



消费者通过5大流量外卖平台下单，
B端商家通过闪时送平台一键聚合接单，
9大配送渠道抢单配送至消费者手中。



核心产品解析——闪时送商户APP(苹果/安卓)手机均可下载



1:商户负责人手机号



2:接受验证码



3:创建店铺

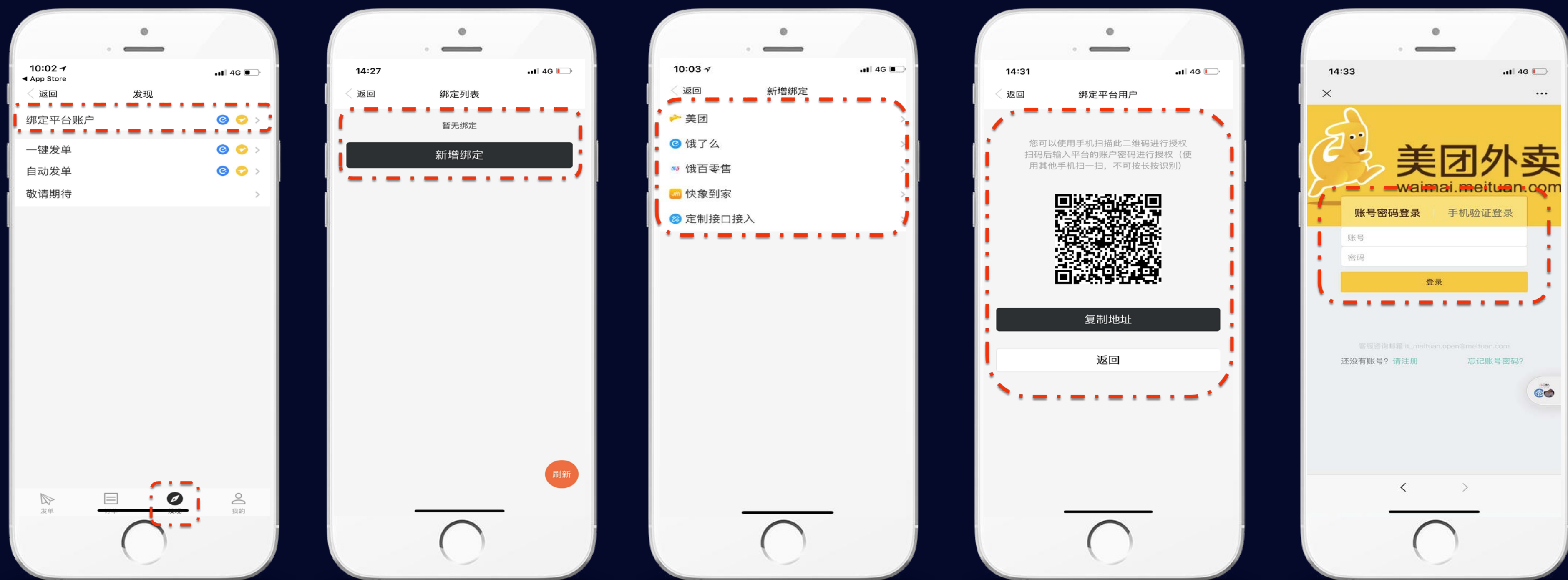


4:填好店铺信息
保存完成店铺入驻

从下载至入驻只需2分钟



核心产品解析——美团/饿了么/饿百等平台账号绑定



5:发现点开绑定平台

6:点击新增绑定

7:选择所要绑定平台

8:扫码或复制地址绑定

8:登陆完成绑定

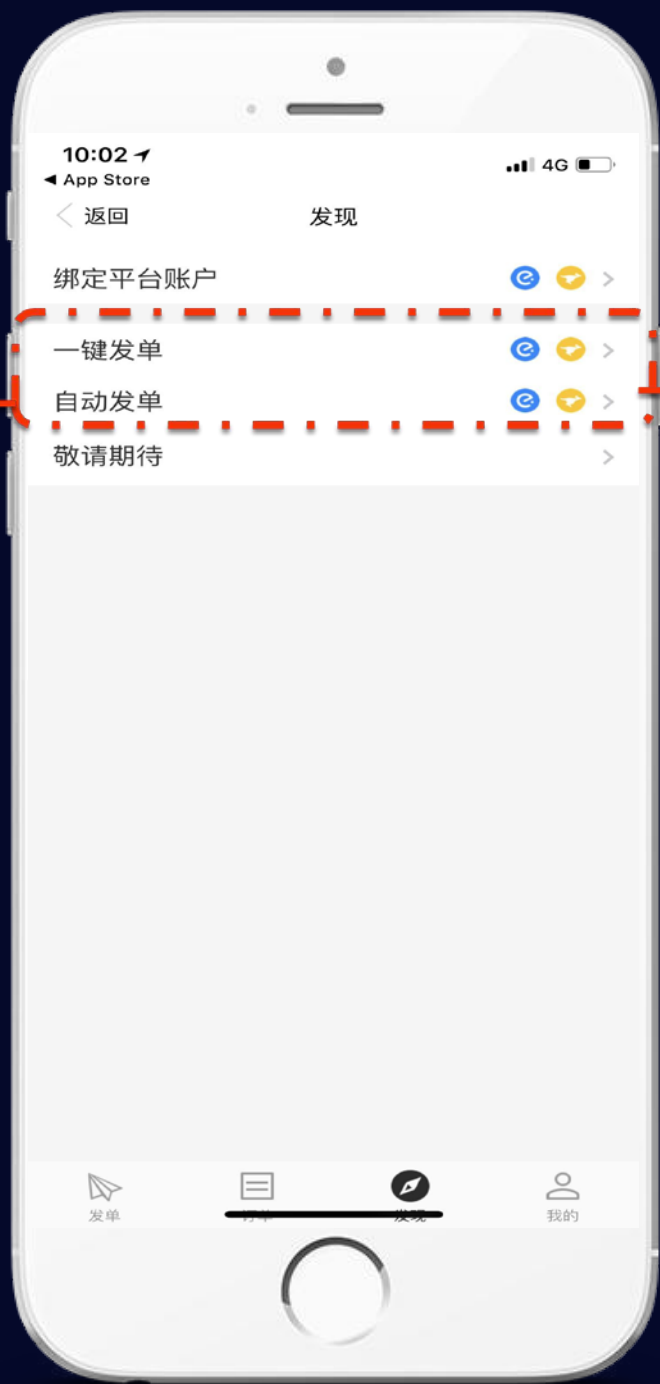
2分钟即可完成平台绑定，如需全部绑定可按照流程重复操作即可



核心产品解析——发单快速又省钱



11:极速模式就是根据大数据选择最近最快的配送小哥来进行接单！想反省钱模式，系统匹配最低费用外卖小哥进行接单！无需手动操作！



9:一键与自动的区别



10:消费者通过对应绑定平台下单，闪时送平台接单后，发起配送进行对于渠道打钩选择即可。手工发单可以对订单进行二次修改



核心产品解析——其余功能

商户可进行充值，获得折扣配送费更低



晚上/宵夜/下雨/周末/过节
等旺季，加小费抢单配送更快。



商家根据自己的需求选择
系统会推荐配送渠道。



核心产品解析——C端个人



- 个人
- 企业
- 微商
- 代购
- 批发
- 供应链
- 电商
- 小程序
-

只要有配送需求
均可以选择我们



核心产品解析——PC电脑端个人



分润次月结算，时时了解
所有配送佣金一目了然！

10分钟即可全面了解学会后台全面功能操作



04：项目收益及优势矩阵

具有上游超大集团的支持及用户大量需求的习惯普及。

行业内最高奖励佣金，持续长久，
聚合配送将是下一个5年的爆发性项目。

所拓展的B端+C端配送费用总和 的
收益佣金为4%收益，次月结算。

独家区域代理，总部直接保护区专
属机制，先调先定。

B端+C端合作成本为0，只需下载
闪时送APP即可，无需任何额外费用。

全国首家完成此项目创建及运营一体
化公司，市场无竞争对手，放心开干。

解决所有人配送需求，哪怕你没有和美团、
饿了么等平台合作均可享有9大配送平台运力服务。

学习上手极快，无需太大运维成本，下级
招募培训，高效赋能落地。

享有智能系统推荐最优最低的配送价格。

各大配送平台瓜分天下，闪时送的出现形成利B利C利跑腿的新模式。
实现聚合多平台订单管理，一键发单、自动发单、极速发单、省钱发单！





神秘7%市场收益等你来电响铃

班车刚启动，别再错过
与你同行，是我的荣幸

Thanks!

