

# BAT撑腰，外卖O2O出击新风口

## 无差别竞争难以形成壁垒 将转型即时消费类服务平台

创立饿了么八年的张旭豪拿着自拍杆，以“网红”直播的形式在饿了么上海总部办公区足足转了一大圈，并公布饿了么的最新战略规划。与此同时，美团外卖正优化配送模式，百度外卖则把打造一站式配送平台作为发展方向。在BAT三大互联网巨头的支持下，饿了么、美团外卖、百度外卖已经形成三足鼎立的局面。不过，三者又互不甘心，正在通过提供鲜花配送等非外卖业务向即时消费平台转型谋求破局。

### 体量 突出重围OR平分秋色

与C2C电商平台和打车平台一样，素来以高频消费著称的外卖O2O同样把流量看做是代表平台体量的最重要指标之一。

选择在还是建筑工地召开新闻发布会的饿了么有着深层意味。饿了么相关负责人透露，经历快速扩张后，公司目前员工总数已经超过1.5万名，“现在工位非常紧张，目前装修的正是将在几个月内启用的新办公区”。除了颇具隐含意味的秀团队规模外，饿了么更直接宣布，交易平台日订单量已首次突破500万，成为继淘宝、滴滴快车之后的第三大互联网单体公司。

而就在日前，美团外卖宣布经历不到三年时间，日订单量超过430万单。百度外卖公开数据则显示，平台已拥有4万多名专职骑手。

从业务量上来看，饿了么、美团外卖、百度外卖已经掌握了国内外市场超九成以上的市场份额，成为当之无愧的三巨头，但三者的定位还略有不同。其中，饿了么在白领和大学生市场占据领先地位。

易观智库此前发布的外卖市场研究报告显示，外卖市场去年全年交易规模达457.8亿元人民币。几大平台中，饿了么以33.7%的整体市场交易份额占比再次领跑，美团外卖和百度外卖紧随其后。

“三者虽然在订单量上存在一定差别，但短期内想吃掉对手也并不现实”，在易观智库分析师刘旭巍看来，仅凭三者的订单量差别并不能直接评判一方已经取得胜利，“在同有巨头支持的情况下，一方很难强势领先其他两方。”



在BAT三大互联网巨头的支持下，饿了么、美团外卖、百度外卖已经形成三足鼎立的局面。

### 资本+模式 无差别式竞争

入驻饿了么平台的商家同样入驻了美团外卖和百度外卖，就像最早有观点替饿了么“3·15”晚会风波喊冤叫屈一样，三大外卖平台虽然通过不同的形式聚集了大量用户和消费者，但从根本上讲，三者提供的还是没有区别的服务。而在资本层面，由于BAT站队刚刚完成，三大平台短时间内也不会出现粮草短缺。

运营模式和资本实力是决定外卖O2O平台未来市场地位的两大重要因素。“各大外卖平台并未通过差异化的服务形成足够的消费黏性”，在刘旭巍看来，目前整个外卖O2O领域的消费者忠诚度都不高，“这就意

味着用户流量不太可能大量集中在一个平台。”在平台商户类似的情况下，物流配送是关乎消费体验的关键一环。而面临巨量的订单规模，自建配送队伍+众包物流配送团队已是行业大趋势。刘旭巍认为，各平台之间在服务方面不会产生太大差别，很难以此形成竞争壁垒。

在尚未取得盈利的情况下，资本实力不仅决定着企业的竞争力，甚至直接关乎企业的生死。此前有说法认为，背靠BAT三大巨头的外卖O2O平台已经成功上岸，解决了资本的后顾之忧。有业内分析人士表示，BAT的投资行为在短期内是给了平台一个护身符，但

并不等于给他们打了保票，“不过可以肯定的一点是，三者已很难再打出激烈的烧钱大战”。近半年来，外卖O2O补贴大战幅度已明显减小。张旭豪表示，目前饿了么补贴力度已经减小，有36%左右的订单已不再享受饿了么补贴。百度外卖也表示，将大力打造配送团队，提升消费体验。

刘旭巍表示，外卖平台在两年内依旧很难取得盈利，外部资本的支持对企业而言仍至关重要。张旭豪也在饿了么资本化规划中明确表示，公司仍坚持2018年上市计划不变。在刘旭巍看来，上市对外卖平台格局转变或许是一个契机。

### 地位 BAT军备赛关键一环

单一垂直化对以外卖起家的饿了么而言既是优势又是软肋。在协同发展方面，美团外卖和百度外卖此前凭借借后美团和百度糯米略胜一筹。不过，阿里的介入让饿了么看到了更大的发挥空间。

其实，现在讨论饿了么的发展格局已经离不开新投资者阿里。不同于此前的财务投资，目前饿了么董事会席位中已出现了阿里高管的身影。这也被解读为双方将进行更深层次的合作。

刚刚宣布投资消息后，阿里重金打造的新口碑便开始与饿了么进行深度整合。饿了么接手口碑外卖商户的配送后，原来为口碑外卖提供配送服务的第三方平台将会并入饿了么“蜂鸟”配送系统中，作为开放系统成员继续提供配送服务，以补充饿了么方面的运力。张旭豪在接受媒体采访时坦言，这些都是表面合作，未来还将进行金融方面等更深层次的合作。

对美团而言，和腾讯一起到

来的还有全国最大的信息决策类平台大众点评。在新美大体系中，美团外卖将从整个生活服务O2O领域获得全方位的支持。而百度外卖作为百度一手打造出来的“亲儿子”，百度体系中的资源无疑向其敞开了大门。

在刘旭巍看来，这场争夺已不仅仅是三大外卖平台在外卖领域的争夺，而是BAT三大巨头在O2O领域的一场“军备赛”，“这也意味着三巨头在此方面的支持将不遗余力”。

### 破题 转型即时消费平台

或许此时再讨论外卖O2O的行业格局已经太过狭隘，伴随着平台转型的步伐，外卖O2O正在向即时消费平台转型。

天生具备高频消费的外卖业务也有着难以掩盖的弊端：消费时段过于集中，极易造成资源浪费。大量数据显示，外卖消费多集中于午饭及晚饭两个高峰期，满足高峰需求的配送队伍在其他时段将出现大量闲置。对于外卖平台而言，这些靠补贴建立的队伍需要发挥更大的作用。

外卖O2O平台已经意识到了这一点，正在向即时消费场景拓展。在他们看来，这些新品类不仅可以增强平台黏性及吸引力，同时也将创造更多的价值。饿了么方面表示，过去一年，饿了么在平台品类以及消费场景上不断深挖用户需求，不仅扩充了果蔬生鲜、鲜花、超市便利店等品类，同时为消费者提供从正餐到下午茶、夜宵等全时段的服务。覆盖130多个大中城市的百度外卖正在自建生态，打造全品类一站式服务平台。

刘旭巍认为，外卖只是即时消费中的一个品类，O2O之间的竞争已不仅仅是三巨头之间的竞争，甚至与京东到家等即时消费类O2O平台已产生直接冲突。在他看来，欲突破重围的外卖O2O平台未来会向即时消费类服务平台转型，最终实现高频带低频的商业模式。 ■本报综合

一个电话 立刻上门 华声在线同步发布 50元/行起 每行按13个6号字计

## 鼎极分类信息

洽谈13875895159 QQ:2953974391 电话:84464801  
微信13875895159

郑重提示:本栏信息不作法律依据,请慎重核对对方身份、资信,切勿盲目经济往来

### 便民搬家

搬家行业 诚信单位  
85594898

### 一定发

A级诚信单位 招司机搬工  
84478678

### 永发

特价搬家 拆装空调  
85653588

### 招商、理财咨询

## 雄厚资金 全国直投

大额资金支持企业及各类型项目  
借款,200万起贷,代打各类保  
证金,轻松解决资金困难!  
028-86759888 (中融信行)

借款 0731-82290200  
有抵押无抵押当天放款

招加盟商 小投资,快回报,养  
生馆 13657498063

## 汇雁

有大额资金  
寻优质项目合作

企业个人均可;在(扩)建工程,农  
业,矿业,房地产,旅游,交通,电力,  
酒店,制造加工业,医院,能源,林  
业。金额区域不限,不成功不收费。

028-84444405

### 永拓投资借款

本市户口凭身份证当天放款  
无抵押(天佑大厦2801室)  
火车站阿波罗商场对面  
85526365、1507312292

### 大额资金 投资借款

企业及个人投资借款(房地  
产、工程、矿业、能源、种养殖  
业等优质项目)。200万起贷,  
区域不限,手续简便,利率低,  
代缴工程保证金、土地出让金。  
详询:028-66000068

### 公告声明

#### 遗失声明

长沙市天诺科技开发有限责任  
公司遗失国税税务登记证副本,  
税号 430103763298968,声明作废。

### 遗失声明

凤凰县世鹏矿业有限公司遗失  
由凤凰县工商局2007年7月19  
月核发的注册号码为 43312300  
0000152 的营业执照正、副本。  
声明作废。

### 遗失声明

华容县仁信棉制品有限公司遗  
失由华容县工商行政管理局 20  
14年8月26日核发的营业执照  
副本1本,注册号,430623000  
015720,声明作废。