

关键词：生鲜O2O,生鲜O2O电商,餐饮O2O

内容概要：

O2O的概念越来越火，国内的餐饮O2O市场更是被易观国际评估为万亿规模的潜在市场。从肯德基、海底捞等连锁餐饮到全聚德、庆丰包子等传统美食，再到遍布大街小巷的街边小吃，无一不和O2O挂钩。餐饮O2O和团购改变了人们的饮食习惯，而生鲜O2O电商...

正文：

O2O的概念越来越火，国内的**餐饮O2O**市场更是被易观国际评估为万亿规模的潜在市场。从肯德基、海底捞等连锁餐饮到全聚德、庆丰包子等传统美食，再到遍布大街小巷的街边小吃，无一不和O2O挂钩。餐饮O2O和团购改变了人们的饮食习惯，而**生鲜O2O**电商却改变了人们的饮食结构和饮食文化。生鲜电商直接解决了食材的地域性问题，在未来必将有更多的生鲜、食品等搭乘生鲜电商的冷链物流，走向全国。互联网+大潮的到来，将加快这一趋势的发展。从目前来看生鲜O2O可行的模式大概有以下几种。



第一、农业电商。不管是众筹农业还是农村电商，其根本都是把农产品通过互联网而获得更大的销售范围。目前涉足农业电商的企业很多，形式也不一而同，通过乡村服务站的形式来发展农村电商，也有人试图互联网来改变农业生产流程，进而发展成F2F模式，即家庭和农场的直接关联。

第二、进口生鲜电商。在物流难题未能很好解决的情况下，生鲜电商们不约而同的选择了进口产品，不得不通过进口产品的价格优势来弥补运输和仓储成本。不相信在未来会有更多的生鲜平台拥抱互联网巨头和物流大亨，从而共同促进冷链物流的发展。

第三、产地直供，电商平台通过和当地的食品企业进行合作，直接把产品搬到电商平台上来销售，既保证了产品的安全性，也缩减了不必要的中间环节，但冷链物流配送能力正逐渐成为衡量产地直供模式是否可行的重要标准，除了为品牌商提供干线运输、仓储以及销售问题，最后一公里的配送成了最大的制约因素。京东自营的物流体系，天猫菜鸟网络，近些年来社区O2O的出现，也为生鲜产品的最后一公里运输提供了另一种可行的解决方案。

物流运输是最大生鲜O2O发展的最主要的制约因素。数据显示，近年我国快递收入突破亿万大关，并呈现出50%以上的增幅，冷链宅配的复合增速在80%以上，相信解决冷链物流难题只是时间上的问题。从食材开始，到饮食习惯，再到饮食文化，都将会因为互联网+的到来而彻底改变。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话: 029-89322522 4006-626-615 网址:<http://www.xaecong.com> 邮箱:[\[email protected\]](#)