



JIGUANG
—— 极光 数据服务

跑向美好生活

2018年7月跑腿行业研究报告

极光大数据

2018.08

目录

1 行业概况

2 运营数据

3 用户画像

CHAPTER 01

行业概况

跑腿行业发展环境

用户需求是根本，技术进步是“加速器”

- 个体对价格敏感性降低，追求消费品质推动了跑腿行业的兴起与发展，外卖、鲜花、商超零售等多领域的快速发展也使跑腿行业服务内容愈加丰富，大数据和LBS技术发展推动跑腿行业更加快速高效发展

跑腿行业发展环境

用户对生活品质的追求提升

经济水平提升，用户对于生活品质的要求进一步提升，价格敏感性降低。追求消费品质、消费安全，以及与使用平台“调性”是否合拍

服务内容需求多样化

跑腿行业不只是外卖配送，商户端鲜花快送、水果蛋糕鲜品快送的需求进一步提升。在个体用户端，文件快送、代购、代排队等也逐渐成为跑腿服务重要方面，跑腿应用场景更加多元化，服务更加高频化

技术发展使跑腿行业高效运转

移动智能终端的发展使用户能够更为方便快捷接入移动互联网实时获取信息和服务；大数据技术和LBS（位置服务）技术的发展，使平台能够更好地了解跑腿用户需求和交通情况，更有效进行订单和人力调度



数据来源：根据公开资料整理

跑腿行业产业链结构

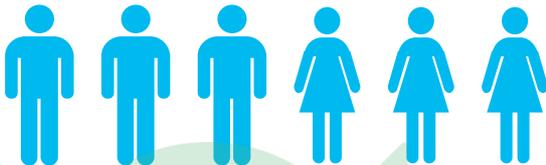
跑腿服务是短距离内商品或服务的传递

跑腿行业产业链结构

C端用户

个人客户需求，主要业务为代买、代送、代取、代排队等多种个性化业务

特点：订单量大，服务内容多样，但具有偶发性



B端商家

商家客户需求，主要业务为外卖、鲜花、商超零售产品运送等

特点：订单量相对稳定，但多集中于某些时间段



跑腿平台

及时响应，将需求及时派发给送件人并把控服务质量

众包模式：目前各主要跑腿平台主要采用众包模式，以轻资产方式进行运作。强调专人专送，全民参与，不建立全职自有快送团队，而是吸引大众广泛参与



用户

数据来源：根据公开资料整理

行业发展历程

跑腿行业竞争者主要分两个阶段进入市场

- 2013-2015年，人人快送、闪送、uu跑腿、邻趣等相继成立
- 2016-2018年，相关行业巨头开始进入跑腿市场，达达和京东到家合并成立新达达（后文所提“达达”均为新达达），百度外卖、美团、饿了么相继展开跑腿业务，顺丰也推出同城急送业务

跑腿行业竞争者进入时间



数据来源：根据公开资料整理

行业融资情况

主要集中于B轮，达达估值破10亿美元

- 2018年8月，uu跑腿、闪送、点我达和达达相继完成新一轮融资，充足资金储备情况下，跑腿行业竞争将愈发激烈

跑腿行业主要竞争者融资情况



数据来源：根据公开资料整理

行业主要竞争者理念策略

uu跑腿、闪送、达达等跑腿行业竞争者采取不同策略提升品牌竞争力

跑腿行业主要竞争者理念策略

uu跑腿：“新个体”概念+强运营

“新个体”：“平台+个人”的形式将逐渐兴起，uu跑腿将赋能用户、商户和跑男，推动用户提升生活品质，享受安全快捷服务，方便高效地连接商户和消费者，帮助跑男在获得金钱回报的同时提升身份认同和价值感

强运营：统一考核跑男资质；统一跑男形象；统一计费标准；社群化统一管理；利用短视频方式普及品牌形象，提升品牌认知度

闪送：“快”

“1小时速递”：闪送从用户需求紧急、强调时效性、价格敏感度低切入，24小时快速响应，用户可无需预约随时下单，承诺直线距离5公里，60分钟送达



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_22104

