

中国餐饮供应链研究报告

——速冻记MIX融合虾滑应用方案

Supply Chain Solution

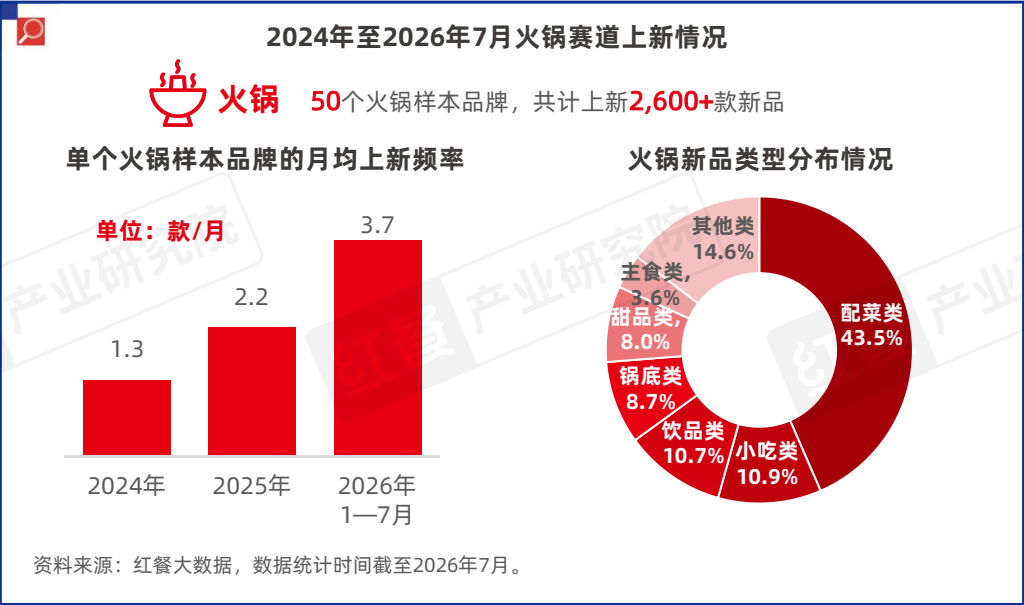


2026年9月

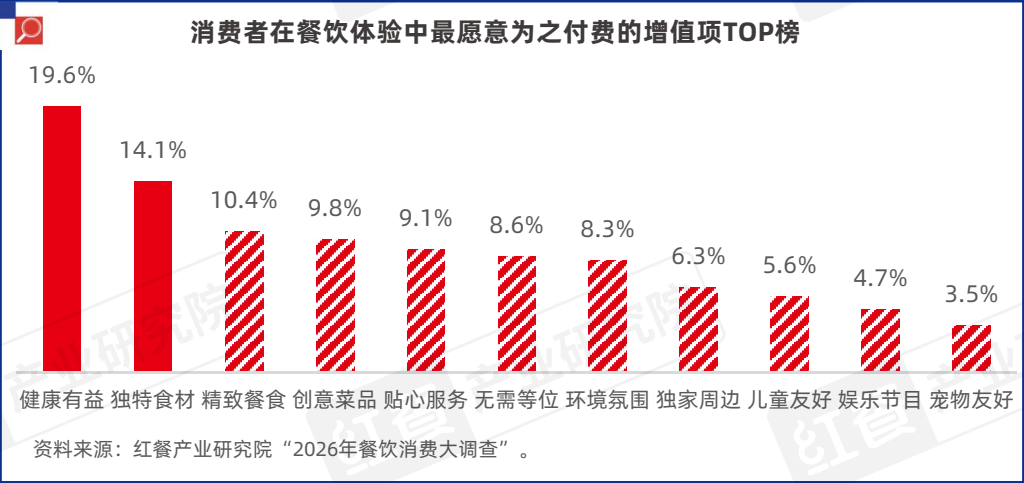
餐饮行业竞争日趋激烈，品牌上新提速，高价值、多场景适配的食材成为创新重点

当前餐饮行业竞争持续加剧，品牌上新节奏明显加快，火锅等高频消费赛道尤为突出。从新品结构来看，火锅配菜等品类既是门店创新的重点，也是高价值食材应用较集中的方向。

火锅赛道中，据红餐产业研究院监测，2024年至2026年7月50个火锅样本品牌共计上新超2,600款新品，单个火锅样本品牌月均上新数量逐渐从2024年的1.3款攀升至2026年的3.7款，其中配菜类新品占比最高，达到43.5%，牛肉、虾滑、海鲜、野生菌等高价值食材被广泛应用。



与此同时，消费者对于健康、高价值及独特食材的偏好日益显著。红餐产业研究院“2026年餐饮消费大调查”显示，明确表示愿意为“健康有益”和“独特食材”的餐饮产品支付溢价的消费者占比分别达到83.3%和82.4%，这两项因素在所有影响付费意愿的偏好中高居第一、第二位。可见，“吃得健康、吃得有品质”已从少数人的讲究，演变为大众消费的普遍诉求。对于餐饮品牌而言，顺应“健康有益”与“独特食材”双轮驱动的消费趋势，既是满足用户需求的基础门槛，也是构建差异化竞争力的关键路径。



资料来源：红餐大数据，数据统计时间截至2026年7月。

餐饮门店对于优质且具有创新性的虾滑产品需求持续增长，但市场仍存在产品同质化严重、品质不一及食材成本高企等痛点

随着虾滑在火锅、烧烤、中式正餐等餐饮场景中的快速渗透，门店对优质、稳定且具备差异化卖点的虾滑产品需求持续攀升。然而，从当前市场供给来看，虾滑在物理属性（如颜色、颗粒）、价格等方面已深度内卷，产品同质化严重，并且在口味层次、视觉呈现和使用场景上的差异较为有限，难以在消费者心中形成清晰的记忆点。

此外，不同品牌及批次的虾滑在品质方面参差不齐，容易导致门店出品质量波动，影响顾客复购体验。与此同时，虾类原料价格波动较大，优质虾滑的采购成本、冷链储存和损耗管理要求较高，门店在兼顾产品品质、稳定供应与经营利润间面临较大挑战。

可见，当前虾滑产品的创新亟需回归用户本位，以消费者价值视角出发，通过打造高质优价、形态百变的虾滑产品，切实满足大众“花得更少、吃得更好、吃得更丰富”的多元需求，进一步提升消费者的情绪体验。

餐饮门店在推出虾滑产品时面临的主要痛点

虾滑产品同质化严重，菜品缺乏差异化记忆点

产品同质化严重

虾滑在物理属性（如颜色、颗粒）、价格等方面已深度内卷，产品同质化严重

菜单溢价能力不足

产品缺少明确的口味、视觉或场景差异，门店难以以更高价格销售

品牌特色不容易沉淀

产品缺乏可被识别和传播的特征，难以成为门店的核心记忆点及助力连锁门店进行统一推广

虾滑产品品质参差不齐，影响终端体验和复购

含量及原料品质不稳定

不同批次产品的虾肉颗粒、虾味浓度和鲜味表现可能存在差异，导致门店出品不稳定，进而影响复购和口碑

口感表现不稳定

部分产品可能存在过度依赖弹性剂、淀粉或其他配料的情况，导致虾味不足、口感发黏或缺乏颗粒感

烹饪适应性不足

虾滑产品对温度和时间过于敏感，可能出现下锅后散开、久煮变硬、成型不完整等情况

优质食材成本高企，餐饮门店难以兼顾品质与利润

原材料价格存在波动

虾类原料受养殖、捕捞、季节、规格、产地和市场供需等因素影响，采购价格波动大，影响门店稳定供应

加工条件和储存要求高

虾滑的加工条件及储存要求较高，如果管理不到位，就可能造成损耗、品质下降或保质期内风味变化

消费者对价格的接受度有限

虾滑产品如果成本过高，门店可能不愿意大规模采购；如果售价过高，又可能影响消费者点单率和复购率

速冻记全新推出“MIX融合虾滑”系列产品，通过“肉+虾”双蛋白融合、多层次口感创新与高品质塑造，为餐饮品牌提供差异化爆品解决方案

洞察到以上痛点，一些上游供应链企业推出了相关解决方案，为餐饮品牌提供更优质的虾滑产品。以速冻记为例，该品牌聚焦虾滑，深耕滑类产业供应链，首次在行业标准中提出了颗粒标准，带动了虾滑在餐饮和家庭市场的认知和消费普及，并借助多滑产业供应链优势，以更高规模、更高效推动虾滑产品的创新。

速冻记的企业优势

建立标准

在行业率先提出“**大颗粒**”概念，于2023年、2024年先后牵头起草全国首个**《虾滑》团体标准**、**《冻虾滑》国家标准**，并在团标中首次提出“**虾肉颗粒度含量**”

拓展市场

率先普及虾滑认知，种草“虾滑的100种吃法”，解锁“涮、烤、煎、煮、炸、蒸”等多样吃法，推动虾滑**从1.0火锅时代迈入2.0家庭餐桌时代**

扎根产区

扎根**北海南美白对虾黄金产区**，斥资**5亿**建厂，聚焦虾滑，深耕**采研产销一体**产业供应链

产业布局

把虾滑产业供应链积淀复用到多滑品类上，布局**猪肉滑、牛肉滑、鸡肉滑、鱼肉滑**等品类，实现规模与效率的持续提升

资料来源：速冻记、公开信息，红餐产业研究院整理。

近期，速冻记围绕用户真实需求出发，跳出过往行业内虾滑产品低水平的内卷和重复，以重新“发明”虾滑的理念，全新推出了首创的“MIX融合虾滑”系列产品。相比传统虾滑，“MIX融合虾滑”产品具备三大升级和三大发明优势，旨在满足消费者对高价值感、多样化口味的需求，助力以火锅为主的餐饮门店用超出虾滑的口感和低于虾滑的价格做出餐厅爆品。

速冻记最新推出“MIX融合虾滑”系列产品

三大升级

01

用料升级 | 突破虾滑传统的单一用料，升级为“**虾+肉+鲜蔬**”融合创新

02

口感升级 | 90%含肉量，双重肉蛋白，“**花更少的钱，吃到更多品项数**”

03

价值升级 | 高质优价，在不牺牲品质的前提下，做出利润更高的爆品

三大发明

01

重新发明“Q弹” | 虾蛋白守住紧实弹嫩的底色，肉类补足韧性与回弹程度

02

重新发明“脆爽” | 把贡菜、鸡脆骨等辅料的不同脆感融入虾滑

03

重新发明“肉香” | 虾与不同肉类深度融合，虾的鲜甜与肉的醇厚双重叠加



“MIX融合虾滑”系列产品的核心竞争力



对于消费者

视觉冲击 + 味觉惊喜 + 价值认同



对于餐饮门店

提升客单 + 打造爆款 + 降本增效

资料来源：速冻记、公开信息，红餐产业研究院整理。

速虾记“MIX融合虾滑”系列四款新品融合多种优质食材，以“真材实料+工艺创新”打造差异化口感体验，重新定义虾滑品类创新边界

速虾记全新推出的“MIX融合虾滑”系列首发四款产品，分别是鸡肉脆骨MIX融合虾滑、牛肉鸡肉脆骨MIX融合黑虎虾滑、点翠巴沙墨鱼MIX融合虾滑以及什锦猪肉MIX融合虾滑。

在原料方面，该系列产品将虾滑与牛肉、鸡肉、猪肉、鱼肉等不同肉类及鲜蔬进行组合，以“实打实的肉”打造高价值感的虾滑创新产品。在使用方面，该系列产品免洗、免切、免调馅，门店开袋即用，有助于减少复杂的前期备料和人工操作，提升后厨效率与菜品出品稳定性，是替后厨减负的优质标准化方案。

综合来看，速虾记“MIX融合虾滑”系列产品兼具品质表现、成本优势和消费吸引力，有助于餐饮门店在满足消费者高性价比需求的同时，拓展特色菜品的利润空间。

“MIX融合虾滑”系列产品概览



鸡肉脆骨MIX融合虾滑

甄选南美白对虾

大颗粒鸡肉滑

优质鸡胸软骨

- “MIX融合虾滑”主推核心单品，大颗粒鸡肉和整虾的双高蛋白组合，搭配独特脆骨口感，生制状态精致乳白，煮制状态白里透红，入口口感三重弹脆

牛肉鸡肉脆骨MIX融合黑虎虾滑

甄选大颗粒黑虎虾

牛肉鸡肉滑基底

优质鸡胸软骨

- 甄选大颗粒黑虎虾，搭配优质牛肉、鸡肉与脆爽软骨，多重鲜香层层融合，兼具营养价值与丰富口感，满足消费者对高品质虾滑的需求



点翠巴沙墨鱼MIX融合虾滑

整块巴沙鱼基底

大块墨鱼颗粒

甄选南美白对虾

特殊波点工艺点缀

- 巴沙鱼、墨鱼与大颗粒虾仁匠心融合，鲜香弹嫩，尽显海鲜品质

什锦猪肉MIX融合虾滑

清甜玉米

脆爽贡菜

温润肉香

大颗粒纯虾

- 精选猪肉搭配清甜玉米、脆爽贡菜与大颗粒虾仁，融合多种优质食材，荤素搭配更具营养层次



资料来源：速虾记、公开信息，红餐产业研究院整理。

火锅应用场景：速虾记“MIX融合虾滑”系列产品以高价值感、差异化优势助力火锅门店提升涮品价值与盈利空间

在应用场景方面，速虾记“MIX融合虾滑”系列产品展现出较强的适配能力，广泛覆盖传统火锅、小火锅、面点馅料、中式正餐等多元餐饮赛道。针对核心的火锅赛道，虾滑本身是热门涮品之一，但产品同质化仍是制约火锅门店持续创新的核心痛点之一。当前，市面上存在大量同等价位同等品质的虾滑产品，难以形成明显的差异化口感体验。

针对这一市场困境，速虾记推出了高质低价、具有差异化优势的“MIX融合虾滑”系列产品，该系列产品将虾肉与牛肉、鸡肉、猪肉、鱼肉等多种食材及鲜蔬进行创新融合，在维持同等价位的基础上，打造出了更具食材价值感、风味差异化和视觉吸引力的火锅涮品，为消费者提供“同样的价格，吃到更多品项数”的高价值体验。此外，该系列产品可适配麻辣、清油、番茄、清汤等多种锅底，满足不同消费群体的口味需求，助力火锅门店丰富菜品结构。

以牛肉鸡肉脆骨MIX融合黑虎虾滑在火锅场景的出品木姜子牛肉虾滑为例，这款创新菜品巧妙融入了云贵风味，可满足消费者对地域特色与新鲜感的双重诉求。在成本控制方面，按单份菜品所使用的180克虾滑计算，成本约8元，以建议售价28元售卖，测算毛利率可达71%，为门店在品质与利润平衡之间提供了兼具竞争力与盈利空间的创新解决方案。



“MIX融合虾滑”系列产品在火锅场景中的应用

火锅场景传统痛点

在火锅赛道，虾滑已成为热门涮品之一，但这一爆款食材也面临严峻的同质化困境：只要有一家品牌推出创新虾滑，竞品便迅速跟进模仿，导致产品优势难以持续。众多餐饮门店争相在虾滑的物理属性、价格等方面进行无效内卷，却缺少对于消费者实际需求的洞察

速虾记产品解决方案



产品特点

- 速虾记“MIX融合虾滑”产品围绕火锅消费场景打造差异化、高价值、易出品的特色涮品组合。四款产品分别融合不同肉类、海鲜及蔬菜食材，含肉量有保障的同时又能形成多元风味

产品优势

- 高质低价，同等价位下，该系列产品食材价值凸显、风味层次多元，提供差异化的口感体验
- 产品采用标准化规格设计，开袋即可加工，操作简单、出品稳定，适合门店批量备餐

应用场景

- 广泛适用于不同类型的火锅场景，适配麻辣锅底、清油锅底、酸汤锅底、番茄锅底等口味

以牛肉鸡肉脆骨MIX融合黑虎虾滑的出品木姜子牛肉虾滑为例



虾滑解冻后加入适量木姜子进行调味，可使用模具制作成创意造型，打造云贵风味体验

成本与收益

菜品成本 **8元/180克**

建议售价 **28元**

毛利率 **71%**

资料来源：速虾记、公开信息，红餐产业研究院整理。

小火锅应用场景：速虾记“MIX融合虾滑”系列产品兼顾品质感与高性价比优势，广泛适配小火锅等餐饮场景

近年来，小火锅赛道的热度同样在持续攀升，其以“一人食”与高性价比为核心特征，既需要通过特色涮品提升吸引力，也更加关注产品的标准化、品质稳定性与综合成本。然而，当前部分小火锅品牌为压低成本以提升竞争力，往往选用品质较差的食材，导致产品体验与品牌口碑受损。

而速虾记最新推出的“MIX融合虾滑”系列产品有效解决了这一痛点，该系列产品通过原料升级与口感创新，在兼顾成本优势的同时，进一步强化产品的消费记忆点。此外，产品采用灵活的小规格设计，可适配不同门店的出品需求，满足一人食、小份菜及多人共享等多元消费场景。对于小火锅门店而言，速虾记“MIX融合虾滑”系列能够在控制单份成本的基础上，为菜单提供更具特色和价值感的涮品选择，助力门店实现产品升级与盈利提升。

以鸡肉脆骨MIX融合虾滑在小火锅场景的出品竹筒鸡脆骨虾滑为例，这款产品每50克虾滑成本约1.8元，如果以建议售价6元售卖，测算毛利率可达70%，具备良好的盈利空间。

“MIX融合虾滑”系列产品在小火锅场景中的应用

小火锅场景传统痛点

自助小火锅以性价比见长，其在涮菜种类上既要突出特色、保障品质，又要维持价格优势。然而，部分品牌为控制成本，选用价格低廉但品质较差的虾滑，导致口感松散、鲜味不足，反而引发顾客流失，伤及口碑

速虾记产品解决方案



产品特点

- 速虾记“MIX融合虾滑”四款产品分别融合不同肉类、海鲜及蔬菜食材，在保障含肉量、融合多元风味的同时，仍能具备较有竞争力的价格

产品优势

- 在用料升级、口感升级的基础上仍能保证高质优价，为餐饮老板提供可观的盈利空间，适配主打高性价比的小火锅赛道

应用场景

- 主推自助小火锅、旋转小火锅等一人食用餐场景；此外其小分量规格还可适配烫捞杯、麻辣烫冒菜等场景

以鸡肉脆骨MIX融合虾滑的出品竹筒鸡脆骨虾滑为例



使用竹筒盛放，既能适配一人食场景小分量食材的需求，视觉上也可提高价值感

成本与收益

菜品成本 1.8元/50克

建议售价 6元

毛利率 70%

资料来源：速虾记、公开信息，红餐产业研究院整理。

面点馅料应用场景：速虾记“MIX融合虾滑”系列适用于饺子、馄饨、小笼包、生煎包等多种面点，丰富产品口感与馅料层次

餐饮门店的面点馅料既要具备鲜明的颗粒感和丰富的口感层次，也要保证原料品质稳定、制作流程简便，便于门店批量复制。但传统面点馅料多以单一肉类或蔬菜为主，容易出现颗粒感不足、口感层次单一等问题；同时，原料品质、季节变化和批次差异也可能影响馅料风味，导致门店出品稳定性不足。

而速虾记推出的“MIX融合虾滑”系列产品，采用虾肉与牛肉、猪肉、鸡肉、鱼肉以及鲜蔬等多种食材复合搭配，在保留虾肉鲜味和颗粒口感的基础上，进一步丰富馅料的肉香、脆感与层次感。产品经过标准化加工处理，可直接用于饺子、馄饨、小笼包、生煎包、各类包子等多种面点制作，帮助门店降低备料和调馅难度，提升出品效率与品质稳定性。

以什锦猪肉MIX融合虾滑为馅料的出品——猪肉虾仁鲜粒饺为例，该菜品将猪肉的醇厚风味、虾肉的鲜甜口感与玉米、贡菜的爽脆颗粒感融合于一体，形成丰富的味觉层次；成本方面，按每份饺子成本9.6元、建议售价38元测算，毛利率可达75%。



“MIX融合虾滑”系列产品在面点馅料场景中的应用

面点馅料传统痛点

- 面点品类如包子、饺子、馄饨等的馅料易出现的痛点包括缺少颗粒感与咀嚼记忆点、馅料出水导致破皮或塌底、馅料不抱团、易散等
- 传统人工调馅依赖老师傅，人工成本高，且自研新馅料周期长，难以匹配网红产品的快速迭代
- 此外，馅料本身往往需要门店自行选择食材进行荤素搭配，各类食材受季节、批次等影响大，口感易产生波动

速虾记产品解决方案

产品优势

- 速虾记“MIX融合虾滑”系列产品用作馅料时能够规避传统馅料出水、易散等问题，并且保证馅料的颗粒感与口感层次
- 该系列产品免切、免洗、免调味，开袋即用，有助于门店提高出餐效率；尤其是什锦猪肉MIX融合虾滑加入了玉米粒、贡菜，荤素搭配得当，口感丰富

应用场景

- 广泛适用于不同类型的中式面点馅料产品，如饺子、馄饨、小笼包、生煎包、包子等，可作为中式正餐、粉面、小吃、早餐店等门店的补充菜品，丰富餐饮门店SKU



以什锦猪肉MIX融合虾滑的出品猪肉虾仁鲜粒饺为例



材料清单

什锦猪肉MIX融合虾滑200克，饺子皮300克

烹饪步骤

虾滑解冻后即可当作馅料，馅料本身已添加玉米粒、贡菜，兼顾营养与口感，取饺子皮包好后即可下锅蒸煮

成本与收益

菜品成本 **9.6元/500克**

建议售价 **38元**

毛利率 **75%**

资料来源：速虾记、公开信息，红餐产业研究院整理。

中式正餐应用场景：逮虾记“MIX融合虾滑”系列以特色融合创新助力中式正餐门店开发创意菜品及提升菜品价值

以往在中式正餐赛道中，虾滑的渗透率相对较低，多数消费者对虾滑的认知仍停留在火锅涮食场景，缺乏对其蒸、煮、焖、煎等多元烹饪方式的了解，尚未充分发挥虾滑在中式正餐菜品融合搭配方面的应用潜力。因此，如何将虾滑融入中式正餐菜系，开发更具特色、更符合餐厅消费习惯的创新菜品，成为门店提升菜品差异化的重要方向。

在这一趋势洞察下，逮虾记推出的“MIX融合虾滑”系列产品不仅适配火锅场景，同时它也具备食材融合度高、风味鲜明、应用灵活等优势，可通过蒸、焖、煮、炸等多种方式，与粤菜、家常菜、宴席菜等不同菜系进行搭配，拓展虾滑在中式正餐场景中的应用边界。

以点翠巴沙墨鱼MIX虾滑为主料的出品——点翠虾滑墨鱼丝瓜汤为例，该菜品既能丰富汤品的鲜味和口感，也能简化门店制作流程；成本方面，按每份菜品350克的成本10元、建议售价38元测算，毛利率可达73%。此外，以什锦猪肉MIX融合虾滑为主料的出品——红烧虾猪肉狮子头为例，按菜品成本12元、建议售价38元测算，该菜品毛利率可达68%。



“MIX融合虾滑”系列产品在中式正餐场景中的应用

中式正餐传统痛点

以往在中式正餐渠道中，虾滑的渗透率相对较低，多数消费者对虾滑的认知仍停留在火锅涮食场景，缺乏对其蒸、煮、焖、煎等多元烹饪方式的了解，导致产品创新空间未被充分挖掘。与此同时，中式正餐门店普遍面临菜品创新压力大、研发周期长、后厨人工成本高以及出品不稳定等问题

逮虾记产品解决方案

产品优势

- 通过标准化的产品形态，餐厅无需从原料处理、配比调制等环节重新研发，即可快速开发汤羹、蒸菜、焖菜、煲仔菜及特色小吃等多种菜品，有效缩短新品研发和出品时间
- 产品能够为传统中式菜品增加新的食材组合与呈现形式，帮助餐厅提高原料利用率，丰富产品结构，并通过特色菜品提升客单价和单品毛利

应用场景

- 广泛适用于不同类型的中式正餐场景，如粤菜馆、江浙菜馆、闽菜馆、家常菜馆、特色炖煲店、宴席酒楼、融合菜馆等

以点翠巴沙墨鱼MIX虾滑的出品点翠虾滑墨鱼丝瓜汤为例



烹饪步骤

丝瓜去皮切块，与虾米一同下锅翻炒出香味，倒入适量沸水，将虾滑捏成丸状下入锅中，调味，煮3~5分钟即可出锅

成本与收益

菜品成本	10元/350克
建议售价	38元
毛利率	73%

以什锦猪肉MIX融合虾滑的出品红烧虾猪肉狮子头为例



烹饪步骤

虾滑解冻捏成适当大小的丸状，下入油锅炸熟，加入青红椒、洋葱等配菜一同炒制，红烧风味，外酥里嫩

成本与收益

菜品成本	12元/600克
建议售价	38元
毛利率	68%

资料来源：逮虾记、公开信息，红餐产业研究院整理。

逮虾记

逮虾记，虾滑品类开创者，全国虾滑销量第一，《虾滑》团标、国标牵头起草单位，广西壮族自治区、北海市双级农业产业化重点龙头企业。

依托广西北海独特的青虾资源和口岸地理优势，2021年，逮虾记在北海自建88亩（现已拓展至98亩）世界级虾滑工厂，以“让中国14亿老百姓吃上好虾滑”为使命，专注聚焦滑类食品，单品单厂，采研产销一体化，深耕滑类产业供应链。

创立5年，逮虾记用好虾滑服务了火锅行业3家上市公司以及湊湊、珮姐、朱光玉、熊喵来了、盛香亭、围辣小火锅等6万家品牌餐饮门店，400万家庭用户，连续四年（2022-2025）全国虾滑销量第一。



- 原料端：立足北海，建立国内外**8**大全球虾源基地，全年稳供
- 生产端：**10**道重点工序，**74**个管控点全程严控
- 研发端：联合**8**所顶尖高校机构为产品保驾护航
- 仓储物流端：依托华鼎冷链，全国**2,800**个县城，最快**半日**可达



联系方式

业务负责人 李先生 13383856030



逮虾记微信服务号二维码

关于我们

红餐产业研究院

红餐产业研究院隶属于红餐网，是国内首个专注餐饮产业发展的研究机构。红餐产业研究院聚集了产业大数据、专业研究团队、产业专家智库、产业核心媒体等资源，秉持专业、严谨、客观的原则，为餐饮企业、供应链企业、投资机构和政府组织等提供高质量的研究和咨询服务，推动餐饮品牌建设、餐饮产业升级迭代，助力产业实现高速发展。红餐产业研究院的研究成果包括行业报告、案例研究、专业榜单等多种形态。其中，每年出版的年度《中国餐饮发展报告》系列红宝书、“中国餐饮红鹰奖”榜单、“中国餐饮产业红牛奖”“中国餐饮品类红鲤奖”榜单，及各类产业深度报告，在业内产生巨大影响力，受到广泛好评。

红餐大数据

“红餐大数据”收录超过34,000个餐饮品牌、10,000余家餐饮产业上下游企业，致力于为用户提供大数据查询和分析服务，旨在通过全方位、精细的数据呈现，为餐饮从业者、投资方、意向创业者提供决策参考。

《中国餐饮供应链研究报告》

为有效助力餐饮企业精准捕捉消费趋势，率先抢占市场先机，红餐产业研究院基于深度的行业洞察，准确把握餐饮企业的核心诉求，积极整合上游的供应链资源，推出了“供应链应用方案”系列报告，以“解决实际问题”为导向，聚焦餐饮企业的需求痛点，通过数据化、场景化的可落地方案精准链接供需两端，驱动餐饮全链条向更高效、更高质量方向升级发展。

1. 数据来源说明

1) 红餐大数据，源于对餐饮门店公开数据的长期监测，并结合大样本算法开展的数据挖掘和统计分析；2) 桌面研究，基于对餐饮行业已有公开资料的搜集整理；3) 行业访谈，面向餐饮行业的创业者、高级管理人员和资深从业者进行访谈并获取信息；4) 红餐调研数据，针对餐饮消费者或餐饮从业者开展的定量问卷调研；5) 其他合法收集的数据。以上均系依据相关法律法规，经用户合法授权采集数据，同时经过对数据脱敏后形成大数据分析报告。

2. 数据周期

报告整体时间段：2024年1月—2026年8月。

3. 数据指标说明及样本量

具体请参考各页标注。

4. 免责声明

红餐所提供的数据信息系依据大样本数据抽样采集、小样本调研、数据模型预测及其他研究方法估算、分析得出。由于统计分析领域中的任何数据来源和技术方法均存在局限性，红餐也不例外。红餐依据上述方法所估算、分析得出的数据信息仅供参考，红餐不对上述数据信息的精确性、完整性、适用性和非侵权性做任何保证。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与红餐无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

5. 版权声明

本报告为红餐所作，报告中所有的文字、图片、表格均受相关的商标和著作权的法律所保护，部分内容采集于公开信息，所有权为原作者所有。未经本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规的规定。



扫码查看红餐大数据



扫码关注红餐智库



扫描二维码添加好友

研究报告合作请联系：红餐-叶薇 199 6625 2467