

# Supply Chain Solutions

## 餐饮供应链研究报告 ——野火烧三好鸡翅解决方案

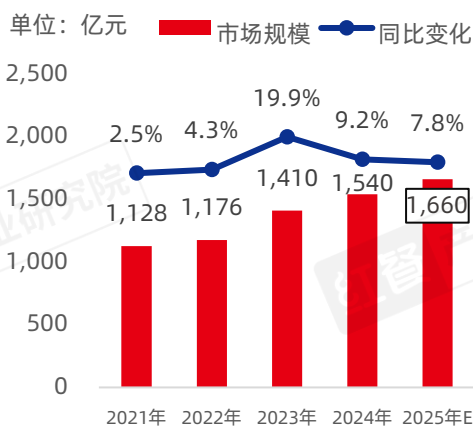
2025年8月

# 烤串消费需求持续攀升，但标准化不足与高人工依赖制约品牌扩张

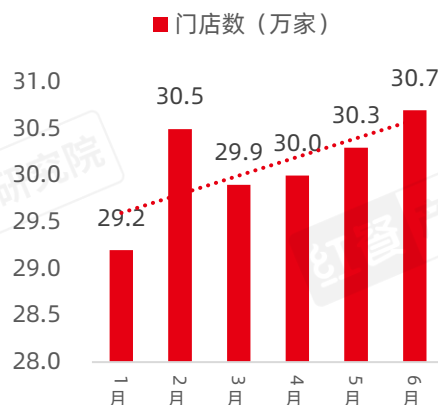
近年来，我国烤串市场规模持续扩张，从2021年的1,128亿元增长至2024年的1,540亿元，年均增速达到了12.2%，预计2025年有望突破1,600亿元

与此同时，2025年以来全国烤串门店数整体上呈现出增长趋势。据红餐大数据，全国烤串门店数由2025年1月的29.2万家波动性增长至同年6月的30.7万家

## 2021—2025年烤串市场规模情况



## 2025年1—6月全国烤串门店数



虽然烤串赛道的市场规模持续增长，但烤串赛道的连锁化率一直不高。这主要与各地烤串口味不一，难以标准化等因素有关。加上烤串赛道上游供应链分散且缺乏统一标准，进而导致烤串品牌难以在全国范围内实现统一的标准化运营，制约了品牌的扩张速度。此外，烤串在制作过程中，食材的清洗、穿串、腌制、烤制四大环节对人工依赖程度较高，容易出现产品口味不稳定、效率低、成本高、食品不安全等问题

## 烤串赛道供应链发展与门店扩张的制约关系

烤串品牌多为小规模经营，缺乏规模效应，导致供应链整合和协同较难

人工穿串普遍存在，效率难以提升

多数门店采取单独采购食材的方式，采购流程和标准缺乏统一性

供应链发展

门店扩张

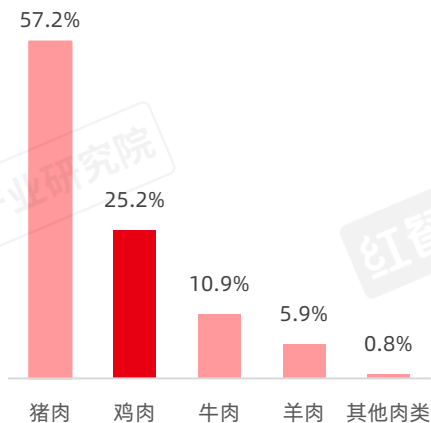
烤串供应链发展较为分散，使得品牌无法在全国范围内形成统一的供应链体系

分散的供应链增加了每个门店的运营成本，同时导致库存管理困难、物流配送效率低

## 鸡肉类食材潜力凸显，鸡翅成烤串门店热门单品

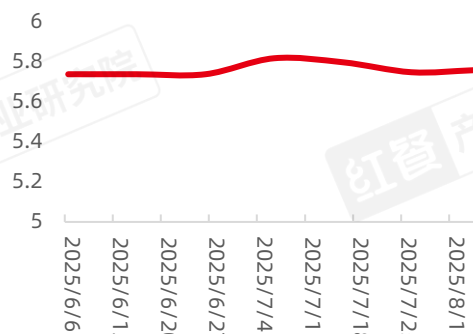
在食材方面，鸡肉类食材潜力较大，且可在一定程度上解决烧烤行业的供应链问题。一方面，鸡肉作为我国的第二大肉类消费品，人均消费量占比高达肉类总消费量的四分之一，在国人饮食结构中占据重要地位。另一方面，鸡肉在原料采购价格上的稳定性更强，受市场供需、季节波动的影响较小，因而烤串门店能够在食材价格频繁波动的环境下更好地控制成本

### 我国不同肉类人均消费占比分布



### 2025年6—8月鸡副产品产地货源地价格走势

单位：元/斤



近年来，部分烧烤品牌聚焦某种或某类食材，采用“爆品+”模式，逐渐形成了差异化的经营方向，比如聚焦烤鸡翅、海鲜烧烤、烤生蚝等食材的烤串专门店。其中，以鸡翅为大单品的鸡翅专门店发展势头良好，比如疯狂烤翅、管氏翅吧等烤翅专门店品牌近年陆续拓店

与此同时，深耕鸡类深加工产品的供应商企业也在积极跟进这一趋势，如专注于鸡翅和鸡副类产品研发、生产、销售、定制于一体的野火烧食品，就为锅圈食汇、郑喜旺烧烤等多个品牌供应鸡翅产品

### 2025年烤串门店部分热门菜品



## 野火烧三好鸡翅：以标准化解决方案破解行业痛点

针对鸡翅门店标准化低、人工成本高等问题，野火烧三好鸡翅提供了新的解决方案。在原料方面，野火烧食品与上游食材供应企业建立了紧密的合作关系，采用全链条数字化技术追溯食材来源，确保原料品质卓越且供应稳定。在产品生产以及配送方面，野火烧提供免腌的标准化产品“三好鸡翅”，并通过冷链直配确保出品的稳定性，其一站式“即配即用”的模式，大大降低了烧烤店对人工的依赖

### 野火烧三好鸡翅的产品优势

#### 直采优质原料

野火烧目前已经与圣农、凤祥、正大、大成等20多家全国头部优质鸡肉源头企业建立深度合作



#### AI智能化工厂

野火烧食品的生产工厂在研发、生产、售后等多个环节广泛运用AI技术、图像识别和智能化系统实现品质优化、成本管控以及效率提升

穿串生产线  
日均总产能：20吨

调理生产线  
日均总产能：40吨

油炸生产线  
日均总产能：20吨

#### 下沉式冷链运输

野火烧食品打造了“自有冷链+华鼎冷链”的冷链物流体系。冷链仓配覆盖20多个省级行政区、1,749个县/市，能够实现直达县乡区域的跨区域仓储冷链配送

40万m<sup>2</sup>  
仓储面积

25,000+  
可调配冷藏车

80万件  
日订单处理量

2,890条  
干/支线网络



- 锁定优质肉源 100% A+级白羽鸡 肉质细腻 大小均匀
- A级切割标准 无杂毛残留 不允许断骨割伤撕裂 无防腐剂 无淤血异味
- 机器+人工双道严选 甄选出个头又大又均匀的鸡翅，出品率仅为83%



- 省时 无需腌制，解冻即用
- 省力 极速出餐，更省时间
- 省心 标准流程，安全放心



- 外焦里嫩，一口爆汁
- 秘制酱料，层次丰富
- 独特风味，唇齿留香

## 烧烤场景解决方案：高效出餐与利润提升实证

在烧烤赛道，野火烧三好鸡翅通过标准化腌制工艺，帮助商家优化供应链、提升出餐效率，实现稳定品质与更高利润。与传统的烤鸡翅流程相比，使用了三好鸡翅的门店只需预留解冻和烤制时间，而无需重新清洗和腌制，极大程度上节约了时间和人力

### 烤鸡翅制作流程



在成本及利润方面，野火烧单串烤鸡翅的人工成本仅为0.2元，较传统模式下降83.3%，而单串毛利率则是可以达到60%左右，高于行业平均水平

在口味稳定性方面，三好鸡翅的标准化工艺降低了对师傅经验的依赖程度，使得口味波动率下降至3%以下，更有利于门店稳定客流量

### 野火烧烤鸡翅模式收益模型

| 指标     | 传统模式                | 野火烧模式              | 项目    | 指标     |
|--------|---------------------|--------------------|-------|--------|
| 出餐时间   | 腌制2小时+烤制9分钟         | 解冻即烤<br>(总耗时≤10分钟) | 成本    | 4.0元/串 |
| 单串人工成本 | 1.2元<br>(含腌制、穿串)    | 0.2元<br>(仅烤制)      | 推荐定价  | 9.9元/串 |
| 毛利率    | 45%-50%<br>(行业平均)   | 59.6%<br>(实测数据)    | 单串毛利率 | 59.6%  |
| 口味稳定性  | 依赖师傅经验<br>(波动率约20%) | 标准化工艺<br>(波动率≤3%)  |       |        |

# 三好鸡翅解决方案：更低应用门槛，显著降低运营成本

三好鸡翅在烧烤赛道所提供的解决方案，在应用条件方面展现出显著优势。其对空间、设备以及人员的要求，相较于传统烤鸡翅方案要简便得多。这些低要求能有效减少门店在空间改造、设备购置以及人员雇佣和培训等方面的花费，进而显著提高利润水平

## 三好鸡翅解决方案与传统烤鸡翅方案条件要求对比

| 条件要求 | 三好鸡翅解决方案                                           | 传统烤鸡翅方案                                                   |
|------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 空间要求 | 仅需1m <sup>2</sup> 操作台，容纳解冻、加热、出餐全流程， <b>无需改造厨房</b> | 通常需要至少3-5m <sup>2</sup> 独立操作空间，包括腌制区、烧烤区等                 |
| 设备要求 | 常规烧烤炉（电烤炉/炭火炉）；冷藏冷冻设备                              | 除烧烤炉与冷藏冰冻设备外， <b>还需配备腌制容器、穿串工具等</b>                       |
| 人员要求 | <b>1名</b> 员工，经 <b>15分钟</b> 操作培训即可上岗，无需专业厨师         | 一般需要 <b>2-3名</b> 员工，包括腌制人员、穿串人员，且烤制人员通常需 <b>要具备一定烧烤经验</b> |

## 三好鸡翅解决方案与传统烤鸡翅解决方案条件要求示例



资料来源：公开信息、豆包，红餐产业研究院整理

## 烧烤场景落地案例：多类型门店的效率与利润升级

当下，野火烧三好鸡翅的解决方案已在烤串领域落地了诸多实际应用案例。这些案例广泛分布于不同运营模式的烧烤店，像自营品牌店、区域头部品牌店、全国连锁特色烤串店以及社区烧烤店都有涉及。通过引入三好鸡翅的解决方案，这些品牌在人力、物力以及时间成本上都得到了有效节省，同时运营效率和利润水平也实现了显著提升

### 三好鸡翅在不同应用场景的客户案例

作为野火烧的**自营品牌**，其烤鸡翅完全依托“三好鸡翅”解决方案打造。凭借标准化出品的三好鸡翅，野火烧烤鸡翅不仅简化了后厨操作，又凭借一致口味筑牢了门店口碑，印证了**“好料 + 好做 = 好吃”**的落地性



作为**区域烧烤头部品牌**，郑喜旺与野火烧深度合作定制翅中串。借助三好鸡翅的核心工艺，**省去传统腌制3小时工序，后厨人效提升25%**。野火烧特调酱料与郑喜旺烤制经验结合，让鸡翅实现“一口爆汁”的差异化口感，单店日均销量**突破200串**，成为门店**TOP3必点品**，既降本又强化了品牌记忆点



针对**全国连锁特色烤串店**“人工成本高、出品不稳”的痛点，战友蚝情引入三好鸡翅后显著改善。机器切割确保每串大小均匀，提前腌制让新手也能烤出焦香风味，出餐时间大程度缩减。标准化出品不仅减少了食材损耗，更让**单串毛利率稳定在60%左右**，适合区域门店快速拓店时保持品质一致



作为**社区烧烤店**代表，小杨烤肉曾因师傅流动导致口味波动。接入野火烧三好鸡翅后，冷链直配的产品省去腌制环节，**9分钟烤制**流程无需依赖老师傅，**口味稳定性提升40%**。亲民定价配合“外焦里嫩”的稳定口感，让烤鸡翅**月销2,000串**，成为周边居民聚餐的必点品，用低成本升级实现了社区店的口碑突围



## 跨赛道适配：三好鸡翅在油炸、烤肉及中式正餐场景的应用

野火烧的三好鸡翅产品普适性突出，不仅是烧烤赛道的高效解决方案，更能适配多元餐饮场景。在油炸赛道，它契合“即炸即走”模式，保障快速出餐与独特风味；于烤肉赛道，可定制产品规格满足共享需求；在中式正餐赛道，则能灵活融入干锅等品类，适配不同地域风味，为各赛道实现差异化竞争提供有力支撑

### 油炸类产品解决方案案例



野火烧三好鸡翅也适配于油炸鸡翅这一细分市场。面对不同门店的运营特征，三好鸡翅解决方案可满足多类餐饮场景需求，目前已在全国多个餐饮品牌中成功应用

### 烤肉场景的解决方案案例

烤肉赛道的品牌一直都十分关注食材的品质。以破摊烤肥牛为例，其通过优化翅中规格和腌制工艺，使鸡翅在保持“皮脆肉嫩”的基础上，更符合群体用餐需求，成为除招牌肥牛外最受欢迎的菜品

**破摊烤肥牛**



### 部分特色品类的解决方案案例

以干锅品类为例，三好鸡翅契合其“先炸后炒”的烹饪工艺，在保留传统镬气的基礎上，通过专业工艺处理确保鸡翅达到外皮酥脆、肉质鲜嫩的理想状态，目前已在猴子下山、槐店王婆等多个品牌中投入使用



## 野火烧食品

野火烧食品是一家集研发、生产、销售、定制于一体的智能化工厂。专注于打造以鸡翅为核心的鸡类深加工产品，目前已经形成调理系列、串系列、生炸系列和油炸系列四大产品品类

通过实行单厂单品类的经营模式，专注于鸡翅这个核心赛道，野火烧食品目前已成为国内调理鸡翅产品领域的头部品牌，致力于让 14 亿中国人都能吃到好鸡翅

在合作布局上，野火烧已构建起覆盖多品类的头部客户矩阵：国际连锁领域，与百胜中国达成深度战略合作；国内市场，既包含锅圈食汇等万店规模的连锁品牌，也涵盖夸父炸串等千店级新锐势力；区域层面，更携手河南烧烤龙头郑喜旺、西北烤肉代表小杨烤肉等地域性强势品牌，形成了从国际到区域、从成熟巨头到成长型品牌的全维度合作网络



### 销量：

荣获沙利文认证的“中国调理鸡翅销量领先”称号

2024年调理鸡翅销量接近**4,000**吨

### 合作：

与全国**超3万**家餐饮门店达成合作

### 运输：

全国**1,749**个县市的冷链配送网络

冷藏车**2,890**条支干线



野火烧食品  
官方公众号



野火烧食品  
官方抖音号

# 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，每年发布的年度《中国餐饮发展报告》、餐饮行业“红鹰奖”榜单和产业“红牛奖”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”小程序，收录超过32,000个餐饮品牌、8,000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

## 《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“供应链解决方案”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：2023年1月—2025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，所有权为原著作者所有。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

# 《中国餐饮发展报告2025》火热销售中

当下，餐饮业无疑正经历着一场前所未有的重构，餐饮业的竞争早已经不再停留在单一层面，而是扩展到产品研发、经营模式、价格策略、供应链构建、数智化建设、品牌营销等多个维度

基于当下的餐饮业发展背景，红餐网编著的《中国餐饮发展报告》系列书籍，已连续出版5年，累积触达**超60万**餐饮人，旨在为餐饮从业者在风云变幻的市场中**看清行业现状、把握市场先机**

《中国餐饮发展报告2025》全面升级，全书以**10大章节、40余个深度小节**的立体架构，全面覆盖中式正餐、小吃快餐、火锅、现制饮品等35+核心赛道及特色业态，深度剖析餐饮产业重点领域上下游的发展特性与趋势

也全新推出了“**新锐热门品类盘点**”板块并深度追踪茶饮、咖饮、小吃快餐、火锅、面包烘焙等重点餐饮赛道的**头部品牌上新情况**，为餐饮从业者分析**潜力赛道**的发展动向及**新品/爆品研发**的策略参考。同时，在依托红餐大数据海量数据提高**餐饮经营决策**的基础上，更全面呈现了优质标杆餐饮品牌及中上游企业名录，为上下游企业**实现资源对接**提供方向和参考

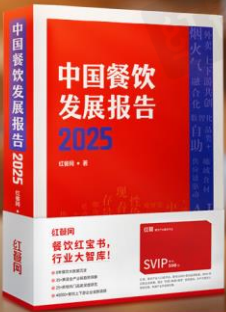
**《中国餐饮发展报告2025》已正式发售！**图书套装售价598元，现扫描下方二维码购买，**随书附赠**红餐SVIP年度会员实体卡1张（价值598元），先拍先得

## 中国餐饮发展报告2025



扫码直接购买

- 8年餐饮大数据沉淀
- 35+赛道全产业链趋势洞察
- 25+新锐热门品类深度研究
- 40000+餐饮上下游企业追踪调研



**重磅  
升级**

**赠价值598元红餐会员卡**

现在购买，随书附赠红餐SVIP年度会员实体卡1张

**活动价 498元**

原价598元



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：红餐薇薇 199 6625 2467