

2026 中国智能无人零售设备行业白皮书

DOZZON 道中创新研究院 · 行业研究

核心结论

- 无人零售从“风口”走向“基础设施”，设备层率先规模化落地。
- 咖啡 / 奶茶 / 果汁 / 茶饮 四大现制饮品机成为点位密度最高的品类。
- 物联网 + AI 视觉识别让“无人化运营”从概念变为可核算 ROI 的生意。
- 食安、电气与支付合规正成为行业准入门槛，而非障碍。

市场规模与增长（亿元（行业测算估算））

年份	规模
2021	180
2022	240
2023	330
2024	460
2025	620
2026E	820

品类格局

- 咖啡机：28%
- 奶茶机：24%
- 果汁机：14%
- 茶饮机：12%
- 售货机：14%
- 其他(KTV/蒸汽/食品)：8%

技术演进趋势

- 物联网化：远程补货、故障预警、销量看板成为设备标配能力。
- AI 视觉识别：拿取即走、自动扣款，显著降低货损与人工成本。
- 模块化：同一底盘 + 多款上盖，快速切换品类，降低备货复杂度。
- 支付即走 + 会员：私域会员体系沉淀复购，提升单点位 LTV。

运营模型与 ROI

- 单点位模型：设备 1.8 – 6 万元 + 点位租金 + 原料；现制饮品综合毛利 65 – 80%。
- 回本周期：社区 / 办公室场景普遍 4 – 9 个月，高客流商场更快。
- 规模化关键点：点位密度、补货半径、设备在线率三项指标决定净利率。

场景选型指南

- 社区便利店：胶囊 / 现磨咖啡机，低客单价高频。
- 办公室：胶囊咖啡 + 茶饮，满足日间刚需。
- 商场 / 景区：奶茶 + 果汁，承接高客流冲动消费。
- 酒店：胶囊咖啡 + 草本养生，提升入住体验。

- 工厂 / 学校：售货机 + 茶饮，覆盖长时段供给。

DOZZON 定位与产品矩阵

- 深圳智造商，90+ 款机型，研发 / 生产 / 销售一体化。
- 全系列覆盖咖啡、奶茶、果汁、茶饮、草本、饮品、售货机、KTV、蒸汽洗车、食品料理十大线。
- 面向企业采购、创业者、运营商、酒店 / 物业与渠道商提供一站式方案。

风险与合规

- 食安：原料溯源与设备清洁流程标准化。
- 电气：CCC / CE 等强制与出口认证齐全。
- 数据：用户隐私与支付数据合规存储。

常见问题

Q：无人零售设备回本周期多久？

社区与办公室场景普遍 4–9 个月；高客流商场更短，取决于点位质量与补货半径。

Q：现制饮品机需要多大点位？

桌面型占地约 0.3–0.6 m²，立式约 0.6–1.0 m²，多数场景可直接嵌入现有动线。

Q：原料供应链怎么解决？

DOZZON 提供标准原料包与稳定供应，也支持运营商自有供应链接入。

Q：设备运维谁负责？

标配物联网远程诊断与故障预警，关键部件模块化快换，降低停机时间。

Q：支持定制 / 贴牌吗？

支持 OEM / ODM 与外观、配方、系统的定制，面向渠道商与品牌方。

Q：支付与对账怎么处理？

支持扫码即走与会员账户，后台提供销量、对账与库存看板。

Q：海外能不能用？

提供多语言界面与符合目标市场电气认证的机型，已服务多区域客户。

Q：怎么开始？

从单点位试点起步，DOZZON 提供选型、布点与运营陪跑支持。