

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史























---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260411 04:34:55

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---

---

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

## 关注

麦当劳 (MCD.US) 正式发布 2025 财年全年业绩报告——该财年, 麦当劳全球实现营业收入 268.85 亿美元 (约合人民币 1868 亿元), 同比增长 4%; 归母净利润 85.63 亿美元 (约合人民币 595 亿元), 同比增长 4%, 整体表现符合市场预期。在门店扩张方面, 截至 2025 年年末, 麦当劳全球拥有超 45000 家门店。按照计划, 2026 年其将新开设 2600 家餐厅, 并力争在 2027 年底实现 5 万家餐厅的目标。这其中, 中国市场依然是极为重要的板块。截至 2025 年年末, 麦当劳在中国内地的门店数量突破 7700 家, 已完成全国省级行政区全覆盖, 下沉市场成为扩张重点。据管理层预计, 2026 年还将在中国新开约 1000 家门店。这一速度与 2025 年持平。麦当劳 2025 年在中国内地新开超 1000 家餐厅, 服务人次超过 14 亿。每年增加千家门店中国是个充满机遇与挑战的市场。根据麦当劳发布的 2025 年第四季度及全年财报, 2025 年, 包含中国在内的国际特许经营市场同店销售额同比增长 4.5%。在全球业绩稳健增长的基础上, 中国市场以持续的门店扩张、可观的客流与会员规模, 支撑起公司近四成的全球新增门店任务。并且, 随着宁夏、青海的首家麦当劳门店陆续开业, 麦当劳现已完成了中国所有省级行政区的覆盖。但压力也十分显著。公司管理层在财报后的业绩电话会上坦言, 中国市场正面临消费理性化、行业内卷、成本高企与单店效率考验等多重压力。并且, 麦当劳中国首席执行官张家茵曾多次公开表示, 公司计划 2028 年在华实现万店规模, 新增门店中约一半将落地三四线城市。这也就意味着, 未来的 2-3 年时间里, 麦当劳仍然要保持着每年近千家门店的扩张速度。此外, 基于 2025 年的稳健表现, 麦当劳管理层进一步明确中国市场 "长期高扩张、全面下沉、效率优先" 的拓展路线, 将中国定位为全球第一大增量市场。高速扩张与现实挑战交织, 成为麦当劳中国当前最鲜明的发展特征。中国市场核心挑战是什么作为中国西式快餐领域中的领先品牌, 麦当劳和肯德基的市场策略, 也就是当下市场风向的指引。2025 年, 肯德基全年净新增门店 1349 家, 较麦当劳 1000 家门店的扩张速度略胜一筹。这也就意味着, 西式快餐市场正在迎来新一轮增速竞赛。这其中, 下沉市场成为了各大品牌的必争之地。这对于麦当劳来说, 仍然是个艰巨的任务。虽然, 根据麦当劳此前公布的数据显示, 有超五成门店布局三至五线城市, 但麦当劳在中国版图上的布局存在较为严重的 "偏科", 存在 "东重西轻、南重北轻" 的偏好。这也就意味着, 想要更全面深入的拓展全国市场, 对于其管理能力、供应链建设都提出了较大的考验。而百胜中国则选择以 "双子星" 的模式, 推动肯德基和必胜客两大品牌共同下沉, 在后端共享基础设施资源, 包括员工、设备和租金等。将门店的资本支出降至 70 万 -80 万元, 并使得平均投资回收期控制在约两年左右。不同的结构, 也让麦当劳和肯德基逐步走向了不同的扩张道路。在过去的很长一段时间里, 麦当劳与肯德基几乎成为了商场的 "基础设施", 这种渠道策略锁定了消费层次丰富且人流量较大的中腰部商业体。但随着如今渠道的愈发分散, 拓展需求的持续增强, 麦当劳也需要做出更多的探索。数据分析显示, 麦当劳近年来也在探索非商圈区域——包括新兴社区、交通枢纽、TOD 站点等地区均已出现其门店布局。而肯德基则在加速门店增长的同时, 开启了新品牌的拓展。在部分条件允许的肯德基门店内, 开辟出专门的区域用于肯悦咖啡的经营, 这种模式大幅节约了租金成本, 同时提升了人员管理效率、门店利用率和人效。前端功能区各自独立运营, 后端支持系统则整合统一, 实现了资源的优化配置。2025 年, 肯悦咖啡门店数量达到 2200 家, 较 2024 年增长了近三倍。并且单店日均销售杯数较 2024 年增长 25%。按照目前的发展速度, 或有望提前完成 2029 年门店数量将超过 5000 家的目标。此外, 聚焦轻食赛道的 KPRO 同样发展迅速。2025 年一年内新增超 200 家门店。作为肯德基旗下的健康餐品牌, KPRO 以能量碗、意面碗和超级食物酸奶昔等健康轻食产品为核心, 为肯德基母店带来了双位数的销售提升。百胜中国计划在 2026 年将 KPRO 的门店数量翻倍扩展至超过 400 家, 重点布局高线城市, 进一步挖掘轻食市场的潜力。即便竞争环境复杂多元, 但中国市场仍然有着巨大拓展的空间和增长机会。从麦当劳到肯德基, 其拓展策略都在指向同一个方向——高强度扩张不会暂停, 但增长逻辑已从 "单纯拼开店数量" 转向 "规模与效率并重"。而麦当劳中国的 "万店冲刺", 本质是国际连锁品牌在中国快餐存量竞争时代的规模化突围。在消费复苏缓慢、行业内卷加剧的环境下, 麦当劳能否在扩张中守住盈利底线、平衡速度与质量, 不仅决定

## WhatsApp网页版助您提高效率聊天，扫码快速登录，轻松畅享沟通新体验

在快节奏的现代社会，高效沟通已成为人们工作和生活中不可或缺的一部分。随着科技的发展，越来越多的通讯工具应运而生，而WhatsApp作为一款全球热门的即时通讯软件，其网页版功能的推出，无疑为用户带来了极大的便利。今天，就让我们一起来了解一下WhatsApp网页版如何帮助您提高效率聊天，以及如何通过扫码快速登录，畅享沟通新体验。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的一款基于网页端的聊天工具，用户可以通过电脑登录网页版，实现与手机端同步的消息收发。相较于手机端，WhatsApp网页版在提高聊天效率方面具有显著优势。首先，在电脑上使用WhatsApp网页版，可以充分利用电脑的大屏幕和键盘输入，实现快速打字和发送消息。这对于需要频繁发送长消息的用户来说，无疑大大提高了沟通效率。其次，电脑操作界面更加清晰，便于用户查看和管理聊天记录。在电脑上，用户可以轻松切换聊天窗口，同时进行多任务处理，使沟通更加高效。那么，如何登录WhatsApp网页版呢？其实操作非常简单，只需以下几步：1. 打开电脑浏览器，输入WhatsApp网页版的网址（<https://web.whatsapp.com>）。2.

在手机上打开WhatsApp应用，确保手机和网络连接正常。3. 在电脑浏览器中，扫描屏幕上显示的二维码。此时，手机会提示是否确认登录，点击“是”即可。4. 登录成功后，您就可以在电脑上查看和管理手机端的聊天记录，实现与手机端同步的消息收发。

使用WhatsApp网页版，您还可以享受到以下便捷功能：1. 多设备登录：用户可以在多个设备上登录WhatsApp网页版，实现跨设备沟通。2. 文件传输：支持发送图片、视频、文档等多种文件类型，满足不同场景下的沟通需求。3. 群组管理：在电脑上，您可以轻松管理群组，包括添加成员、设置群公告等。4.

消息搜索：支持搜索聊天记录，方便用户快速找到所需信息。总之，WhatsApp网页版的推出，为用户提供了更加便捷、高效的沟通方

---

式。通过扫码快速登录，我们可以在电脑上轻松畅享沟通新体验，提高工作效率。在今后的工作和生活中，让我们充分利用这一功能，让沟通变得更加简单、快捷！

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商](#) | [《资料凤凰网推荐资料大全开奖》](#) | [《精选三肖必中特高手专用公式》](#) | [《免费必中一肖高手专用下载》](#) | [《免费三肖必中特全网独家》](#) | [《2026精准爆料资料大全下载》](#) | [《官方澳门内部资料高手专用大全》](#) | [《内部平特一肖预测公开大全网》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

