

2023年自营外卖平台推广方案(实用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

自营外卖平台推广方案篇一

1. 九龙员工很多，但是订餐太散，常常会出现送餐不及时，导致投诉。所以是否联系一个员工为包天下统计一下，实行买几送几的奖励政策，再一个问题就是九龙领导对食堂外包还是有一定兴趣的，需要进一步的跟进和沟通。
2. 百货二楼。每天最低能消化20份以上，但是在时间上需要我们调整到11:30送到逐个发放、菜品适时调整。
3. 沙宣需要继续跟进。可以根据他们的用餐需要适当的调整菜品，因为他们人数也挺多每天都有订单。而且他们今年下半年还有一次大型活动。
4. *、公共资源管理办公室是一个很有开发价值的客户。他们走的是高端而且招标会也很多，菜品要适时的为其调整以防止他们吃腻。

综上所述：要稳定现有客户，做好保证每一份外卖，逐步稳健发展到每一个客户。

要想让包天下的外卖做大做强，必须走订单式路线，同时发展团体餐、食堂供应，保证好菜品的口味和数量以及适中的价格，逐步走向规范挂、专业化的外卖服务流程。以下是近期计划和目标。

1. 进入酒店会议场所，找人了解和沟通酒店会议情况，使其

达成一定意向，遇到一些只用场地不在酒店订餐的客户及时通知、这边过去与会务组接洽，看看是否有外卖需要。

2. 多联系几家*单位，谈谈看有没有外卖需求，一旦达成对我们包天下的品牌宣传也很有力度。

3. 注意梁山的一些大型活动，及时获得信息、跟进、及时送餐。例如：车展、水浒文化节、剧组、促销会等。下半年会有一个剧组走进梁山，要及时跟进。

4. 适时出去寻找一些企事业单位，看看能否达成为其供应员工餐的合作。需要业务配合留意一下哪些单位有需求的可能性。

5. 把梁山旅行社都联系一下，把我们的外送信息散发出去，看看能否带团订餐或者来到包天下就餐。

自营外卖平台推广方案篇二

1策划背景 2市场分析

一、策划背景

随着现代商业社会的快速发展，社会竞争日益激烈，生活节奏加快，通过对大学在校大学生进一步调查我们发现，大学生群体有着极大的购买能力和消费欲望，他们在一定程度上带动了学校周边服务业的发展。大学生已成为这个环境中的主要的消费群体。

然而日前学生就餐状况普遍不容乐观，其主要原因；

1、样式重复，即每天换来换去都是那么几道菜，日味也重复时间长了就感觉腻。

2、不卫生，因为人民越来越追求生活品质，对健康和卫生的求也越来越高，而大多的中式快餐店设施简陋，卫生情况不容乐观。

3、口味问题，即对饭菜的口味不习惯，因为来自四面八方，众口难调，很难让所有人满意。

营养知识和态度、行为倒挂的现象。

二、市场分析

三、大学校园快餐外卖经营模式的构想(一)、策划目标

在各服务区域设有固定的服务点，以保证顾客能在没有任何通讯工具的情况下也能在我们固定的服务点找到我们，随时能叫外卖，而服务大家。更能保证顾客的“安全感”事故可能随时与我们保持联系，而随时反映我们在工作当中存在的问题，以及随时解决饭菜的质量问题，而保证顾客的饮食安全。

四、营销战略选择——swot分析

现在在校大学生注重饮食支出，并有足够的负担能力。调查显示超过60%的被访大学生，日常饮食支出为首要并且最重要的支出项同时，国家对教育投入加大，高校大学生生活补贴、奖助学金的比例逐年提高，也一定程度上提高了大学生的饮食消费水平。因此，只要提供符合学生群体消费水平的饮食服务，是可以得到可观的效益的。健康日益被人们重视，健康饮食成为一大趋势。越来越多的大学生关注自身的健康，健康饮食观念逐渐被他们所接受。调查显示，超过54%的大学生注重餐饮的营养健康成分，男生对营养健康的注重比起女生来有过之而无不及。但是，目前高校食堂的状况普遍还无法达到大学生对健康营养的要求，因此，这为本项目进驻校园提供了一个很好的条件。

自营外卖平台推广方案篇三

一：市场分析

校园外卖是一个很大的商机因为课程多中午和下午就餐人多的原因，午餐和晚餐的问题成了不容易解决的事。所以我们的快捷订餐系统（校园外卖整合营销）由此而生，我们主要负责的是校园外卖代送、订餐，让每一位同学都能吃到自己想吃的快餐。

我们考虑到了学校外卖就只有一家、味道单一所以我们把学校里餐饮店的外卖整合在一起进行配送。让餐饮店获得更多利润的同时同学们能订到自己喜欢的快餐。

二：市场现状和策略：

学校能送外卖的就只有五味轩，所以等外卖的时间会很长。虽然五味轩的菜品有很多但有的同学还是不喜欢那里的味道。我们把学校的外卖整合起来做这样同学们就可以订不餐店的外卖而且等待外卖的时间也会大大的缩短。

应为中午下午放学时间刚好是就餐时间的高峰期，可能会出现没有位置和有很长一段时间在等待上菜。所以我们还制定了一个提供订餐的平台。

三：竞争对手和优劣式

我们的主要竞争对手是五味轩，他们的优势是有很好的和很固定的客户而且有经济实力有自己的餐馆，劣势是他们的味道不是答应能满足所有同学的需求还有他们外卖所需的时间会很长有时候会等上1个小时。我们的优势是我们可以为同学们提供学校里他们喜欢的外卖，而且时间会大大的缩短节约了他们等待外卖的时间。劣势是我们没有经济实力缺少实践经验，没有固定的客户。

四：方案计划

在实施方案前我们要做一个简单的方案计划

、9月20日im专员负责联系学校各个餐厅，收集相关菜单菜谱和价格

自营外卖平台推广方案篇四

- 1、负责推进线下门店实现第三方*台外卖化
- 2、负责公司所覆盖的外卖*台的运营维护与单量提升；
- 3、负责第三方外卖*台的店铺优化与活动运营
- 4、负责推进线下门店实现第三方*台团购化
- 5、推荐线下门店实现门店移动聚合支付多样化
- 6、负责各合作渠道关系的沟通与维护；
- 7、负责线上*台的传播与宣传，将线上流量导入到线下门店；
- 8、领导安排的其他工作；

自营外卖平台推广方案篇五

中心点向西南方向移动，商场企划部工作计划。以京石公路为轴心周边社区附加公交站牌、地铁口等上班人群流动做大的地点散式发放。

以社区、平房、菜市场为主一对一发放。

周六日商超为主散发。

每个社区发放情况要登记明确!发放不到的小区以社区附近站牌散发包围的方式来补充。

西里社区、蒋家坟社区、小屯社区、大瓦窑社区、五里店第一社区、五里店第二社区、丰西路社区、油泵厂社区、大井社区、长安新城社区、京铁家园社区、民岳小区社区。

宛平城地区：辖6个社区、3个村委会：户籍人口20465人

城北社区、宛平城社区、城南社区、晓月苑第一社区、晓月苑第二社区、老庄子社区、老庄子村、永合庄村、北天堂村。

长辛店镇辖9个村委会：户籍人口31975人

张郭庄村、东河沿村、辛庄村、大灰厂村、李家峪村、太子峪村、张家坟村、赵辛店村、长辛店村。

云岗街道辖9个社区：户籍人口32894人

南区第一社区、南区第二社区、云西路社区、田城社区、北区社区、北里社区、翠园社区、镇岗南里社区、大灰厂社区。

王佐镇辖8个村委会：户籍人口37385人

西庄店中心村、沙锅村中心村、怪村中心村、魏各庄中心村、西王佐中心村、南宫中心村、庄户中心村、佃起中心村。

房山区：温庄子高佃村大宁高佃

社区一对一发放数量：50000左右

散发：60000

《开了》剩余数量20000左右

对附近大学进行合作直投或散发!

散发：学校门口，食堂门口等

以商家合作为主，以能提高合作商家销售额为前提，说服商家为我院对其顾客赠送购物送健康(卡)购物满多少可获赠购物送健康(卡)

为丰台区各药店、保健用品店免费提供早早孕试纸.

序号发展渠道预计数量卡类备注

1药店/保健店6000健康大礼包(卡)

2商场/超市8000购物送健康(卡)

3美容院3000健康大礼包(卡)

4ktv3000健康大礼包(卡)

1、试纸药店增加60家大小不限，试纸铺6000条，每个合作点放药店专用卡100张共计6000张，原有合作药店进行客户维护，整理销售和其他家医院试纸的销售情况。

3、十月底启动《健康基金储备c计划》活动，联系丰台合作商家10家，工作计划《商场企划部工作计划》。市场部全力执行。杂志跟踪报道。