

# 2023年外卖员实践心得体会 大学生送外卖社会实践心得体会(精选5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 外卖员实践心得体会篇一

### 一、调查背景介绍

近年来，学院周边出现了一些餐饮行业，因此对于学生来说在就餐方式上也有了更多的选择。同时，随着学生学习生活节奏的加快等自身情况以及校园内食堂发展情况等诸多因素，在校大学生出现了对外卖服务的需求情况，周边餐饮类经营者为在校的大学生提供外卖服务，成为在校学生就餐的选择方式之一。

本次调查首先是为了了解在校大学生外卖就餐方面的基本情况和学生关于校园周边外卖相关问题的基本看法，并将得到的信息最终作为校园周边新开xx餐饮店铺如何更好为大学生提供外卖服务的决策基础，辅助制定店铺的经营与开拓战略。

### 二、调查方法说明

#### (一)调查对象:学院学生

以学院全体住宿学生为总体，男女生以一比一的比例进行调查。选择各座宿舍楼中学生是由于在与学校食堂距离不等的情况下，能够较真实地反映出学生选择外卖的基本情况；男女生比例相等也是尽量排除男女生对于外卖可能会有不同态度

这种因素的干扰，防止片面化，也能较客观地反映基本情况。

## (二) 调查方式: 问卷调查

在校园各处以随机拦截方式进行。

## (三) 调查方法: 分层抽样

具体做法是选取两处距离学校食堂不等距离的宿舍楼区，并在两区域分别选择男女生宿舍楼各一座，对其中学生进行调查。调查问卷收集时按宿舍楼分类，在各自的抽样框中随机抽取问卷，并且保证男女生比例相等。这样做是由于学生在选择外卖服务时可能会受到距离学校食堂远的因素的影响。选择不同的地点，尽量排除受这个因素的影响。

## (四) 样本设计: 总体样本150份。

将调查问卷平均分配给二个宿舍楼。

## 三、调查主题论述

发出: 150份

收回: 120份

无效: 6份

有效: 114份

有效问卷所占比率为95%，故次调查数据可供统计研究使用。

数据分析:

1、您的性别:

调查结果显示:调查样本的男女生比率基本持平,排除了男女生对于外卖态度不一这种因素的干扰,使调查结果更加真实可信。

## 2、您所在的宿舍楼距学校食堂步行大概需要多长时间:

调查结果显示:宿舍楼距离食堂步行时间大部分集中在5-10分钟。现在,越来越多的大学生已成为“宅”一族,他们大部分时间喜欢待在家里或是宿舍,不愿出门,宿舍楼距离食堂5-10分钟的路程,对于部分学生来说有些远,所以这也成为在校学生选择外卖服务的主要原因之一。

## 3、您所在的宿舍楼层:

调查结果显示:学生所在楼层相对集中在3层4层,楼层较高也间接导致了同学们选择外卖。

## 4、您是否有过叫外卖的经历:

调查结果显示:调查样本中,有过叫外卖经历的占95%,为有效问卷,故调查数据可供进一步研究使用。

## 5、您多久叫一次外卖:

调查结果显示:大多数学生的叫外卖频率是每月1-3次,根据现在大学生的平均消费水平看,这种频率是基本合理的。

## 6、您选择外卖一般在哪个时段:

调查结果显示:80%的学生叫外卖的时段是晚餐时间,分析可知,原因是大家在下午下课回到宿舍后,不愿外出去食堂用餐。

## 7、您选择外卖的原因:

调查结果显示:天气恶劣和不愿离开宿舍是学生们选择外卖的主要原因。

8、您所叫的外卖价格大致为:

调查结果显示:由于大学生消费水平因素的影响,大家一般能够接受并经常购买的外卖价格区间为6-12元/份。

9、您倾向于选择何种外卖食品:

调查结果显示:在校大学生对外卖的需求主要集中于炒饭炒饼及盖饭类食品,其次是面汤类食物。

10、除了以上食品外,您还希望何种外卖服务:

调查结果显示:大部分的学生在选择外卖的同时希望卖家提供饮料、酒类等其他相关饮料的配送服务。可见学生对于外卖服务的需求已经不再局限于食物本省了。

11、您更看重外卖的哪些方面(可多选):

随着生活水平的提高以及消费观念的改变,学生选择外卖产品看重不仅仅是价格这个因素了,口感、食品卫生、服务态度、送餐时间、种类丰富也成为学生选择外卖的主要参考因素。

12、您能接受的送餐速度:

调查结果显示:大家普遍能接受的送餐时间区间是30分钟以内。可见,要想更好的扩大在校学生外卖市场,首先要解决的问题便是送餐速度。

13、哪些优惠活动能够吸引您体验外卖服务:

调查结果显示:赠送消费券、小礼品、消费积分卡打折等促销

优惠活动更能吸引学生体验外卖服务。

14、您希望通过何种方式了解更多的外卖信息：

调查显示：大家还是普遍希望从传统的纸质传单中了解有关的外卖信息。

15、您对外卖行业的发展前景的看法是：

调查数据显示：学生普遍看好外卖行业，由此可以看出，外卖行业还是有较好的发展潜力的。

## 四、结论及建议

### (一) 市场调查研究结论

此次调查主要是针对物资学院在校学生叫外卖情况的调查。通过现场调查，数据统计汇总、分析后，我们得出了一些结论：

1、随着学生当中的“宅”一族日益增多，大学生对于外卖的需求也日益增长，针对大学生的外卖市场很有发展潜力。

2、大学生在选择外卖的时候，不再仅仅看重食品本身，更加关注的'是食品的质量、卖家的服务等多方面的因素。

3、对于针对学生的外卖市场来说，消费水平仍是需要考虑的重要因素之一，根据调查数据我们可以看出，大家普遍能接受的外卖价格区间在6-12元/份。

### (二) 市场营销建议

1、加大宣传力度。

调查数据显示：大部分的在校大学生愿意选择外卖服务，可见，

针对大学生的外卖市场是很有发展潜力的。卖家应根据自身的特点，结合所在校区的特点，加大宣传推广力度。在众多的宣传方式中，大家普遍愿意接受的还是传统的纸质传单。此外，在互联网广泛应用的今天，网页、邮件、飞信短信等也不失为较好宣传手段之一。

## 2、丰富外卖食品的种类。

随着生活水平的提高，大家选择外卖时不再是仅仅要求能够填饱肚子而已，对于外卖食品的种类也有了更多的要求与选择，因此，卖家应及时更新丰富自己产品的种类。

## 3、价位适中。

虽然在校大学生是外卖市场的一个主要消费群体，但是其消费水平也是商家不得不考虑的因素之一。在校大学生普遍属于无收入群体，因此，在为大学生提供外卖服务时，在定价上应该价位适中，大家普遍能接受的价格区间是6-12元/份。

## 4、提高服务质量。

从调查数据中可以看出，由于外卖服务的店家越来越多，大家在选择外卖时，更加关注的不再是食品，而是服务，这里所提到的服务主要包括：送餐速度，食品卫生，服务态度等。因此，卖家应当在服务上积极进行改进提升。

## 外卖员实践心得体会篇二

如今，随着互联网的快速发展，外卖行业蓬勃兴起，外卖兼职成为了许多年轻人实现收入增加的途径。我也曾经在大学期间兼职外卖，通过这段经历，我积累了丰富的体会和心得。在这篇文章中，我将分享我在外卖兼职实践中所获得的体会与心得。

## 第二段：灵活的时间管理

外卖兼职的一个重要优势是时间上的灵活性。作为一名学生，我可以根据自己的空闲时间来安排接单，这样既能获取一定的收入，又不会影响到我的学习。这种灵活的时间管理教会了我如何合理分配时间和资源，提高工作效率。我学会了在繁忙的工作与学习之间平衡，成为了更好的时间管理者。

## 第三段：沟通与协作能力的提升

在外卖兼职中，我需要与顾客、商家以及其他送餐员进行有效的沟通和协作。初始阶段我可能会遇到一些问题，但通过经验的积累，我发现自己越来越擅长与不同人群进行交流，增强了我的沟通和协作能力。与顾客的互动使我更加注重细节，并且学会了如何保持良好的服务态度。与此同时，与其他送餐员的协作也培养了我与人合作的能力，共同应对各种挑战。

## 第四段：责任心与耐心的培养

外卖兼职需要对工作负责，并且需要处理各种突发情况。在繁忙的工作环境下，我发现要保持头脑冷静和耐心是非常重要的。有时候，我可能会遇到一些不满意的顾客，在这种情况下，我必须保持耐心并积极解决问题，以提供最佳的服务。此外，我还学会了如何处理工作中的挫折与困难，通过这种实践，我的责任心和耐心得到了很大的锻炼和提升。

## 第五段：职业素养的提升

通过外卖兼职，我获得了宝贵的职业素养。我学会了按时出勤，并保持良好的形象和仪态。我也明白了交通规则的重要性，在工作中务必要遵守。外卖兼职让我对待工作更加认真负责，同时也让我明白了自己对于团队的重要性。通过与顾客、商家和其他送餐员的互动，我赢得了他们的信任和尊重，

这为我未来的职业生涯奠定了基础。

结论：

通过我的外卖兼职实践，我学到了很多有关时间管理、沟通与协作、责任心与耐心以及职业素养方面的宝贵经验。这段实践让我成长为一个更加全面的人，为我未来的职场生涯积累了宝贵的素养和能力。对于其他年轻人而言，外卖兼职是一个有挑战性但收获丰富的实践机会，我在此呼吁更多的年轻人积极参与进来，体验这种难得的实践机会，为未来的发展打下坚实的基础。

## 外卖员实践心得体会篇三

近年来，随着互联网的快速发展，外卖行业如雨后春笋般涌现，并迅速走入我们的日常生活。越来越多的人选择在业余时间从事外卖兼职，不仅能够增加收入，还能够锻炼自己的各种能力。我也是其中一员，在做外卖兼职的过程中，不仅有所收获，还汇总出了一些心得体会。

### 第一段：兼职外卖的契机

在我看来，兼职外卖的契机主要有两方面。首先，互联网的快速发展给了这个行业提供了丰富的发展机会。随着手机智能化的不断提升，越来越多的人通过手机APP下单外卖，这导致了外卖行业的高速发展。其次，外卖兼职的灵活性也是吸引众多人选择它的原因之一。相比于传统的兼职工作，外卖送餐的工作时间更加灵活，完全可以根据个人的时间安排来安排工作。尤其是对于学生、家庭主妇和退休人员来说，外卖兼职无疑是最理想的选择之一。

### 第二段：外卖兼职的收获与体会

在我从事外卖兼职的过程中，我不仅能够获得一定的经济收



入，还收获了一些其他方面的体验和感悟。首先，从事外卖兼职能够增强自身的动手能力和组织能力。因为外卖工作需要我们将餐品及时送达给客户，这就需要我们在工作过程中具备高效的组织能力和动手能力，将一些复杂的路线和送餐任务合理地安排好。其次，外卖兼职还能够提高沟通能力。在外卖送餐的过程中，我们需要与许多不同的人进行沟通，了解客户的需求，并且有时还需要与商家进行沟通。通过这种与他人的互动，我们的沟通能力也会得到一定的提高。

### 第三段：外卖兼职中的挑战和应对之策

尽管外卖兼职有很多的好处，但是在实践过程中也面临一些挑战。首先，送餐员需要应对天气变化等不确定因素。有时天气恶劣，路况不佳，这就会影响送餐的效率和客户的满意度。其次，时间把控也是外卖兼职中的另一个挑战。外卖送餐需要有着较强的时间把握能力，对待每一个订单都需要做到及时响应，及时送达。为了应对这些挑战，我总结出了一些有效的应对之策，比如在行驶过程中保持耐心和冷静等等。通过合理的时间把握和细致的计划，最大限度地提高了送餐的效率。

### 第四段：外卖兼职带来的成长和意义

无论是在经济收入上，还是在个人成长上，外卖兼职都给予了我很大的帮助和启示。经济上，外卖兼职为我提供了一个额外的收入来源，让我能够在短时间内积累一定的资金。这给了我更多选择和机会。同时，外卖兼职也让我更加懂得了劳动的辛苦和价值。我明白了付出与回报之间的关系，并更加珍惜自己的劳动成果。在个人成长方面，外卖兼职帮助我更好地理解团队合作的重要性。在送餐的过程中，我往往需要与其他配送员共同合作，互相支持和协作。通过与其他人的合作，我增强了团队精神和公众意识。

### 第五段：对外卖兼职的展望和建议

在未来，外送行业的发展前景广阔，兼职外卖将会成为越来越多人选择的工作方式。作为一名外卖配送员，我希望在以后的兼职工作中，能够继续提升自己的能力和技巧，为顾客提供更高质量的送餐服务。同时，我也希望外卖平台能够进一步改善和优化配送环境，提高送餐速度，为顾客提供更好的体验。对于那些准备选择外卖兼职的人，我建议他们要具备耐心和细致，尽量避免违规操作，保持良好的工作态度和习惯。

通过外卖兼职的实践，我不仅获取了一定的收入，还拓宽了自己的眼界，提高了多项能力。在未来的工作和生活中，我相信这些经验和收获将会对我产生积极的影响。因此，我将继续坚持兼职外卖这个行业，不断提升自己的能力和服务水平。

## 外卖员实践心得体会篇四

记者近日就此问题采访了大学生创业者、高校创业孵化基地有关负责人以及中山大学就业指导中心创业指导老师，共同谈谈大学生创业项目。

### 创业热情高、成功率低

，我国大学毕业生总数达到727万，比增加28万，不少大学生纷纷走上创业道路。据智联招聘日前公布的一项调查显示，一年以前有创业意愿的学生占比为3.2%，现在增长到6.4%，数据明显提升一倍；另外，在大学生创业项目中，最流行的并非科技、金融等高技术含量项目，而是“送外卖”，有60%多的大学生认为，如果他们创业，这将是自己的首选。

在“大众创业万众创新”的浓厚氛围中，大学生创业也是一道靓丽的风景线，大学生拥有发散自由的思维、天马行空的创意点子，一些大学生创业成功案例深受大家好评，像王锐旭——这位获得李克强总理接见的广州中医药大学创业学生。

但像王锐旭这样成功的大学生创业案例毕竟是少数。

近年来，大学生创业人数虽然不断攀升，但是大学生创业的成功率却不高，而据《中国企业报》报道，中国大学生创业成功率在1%左右。总的来说，大学生的创业现状创业项目中，最流行的并非科技、金融等高技术含量项目，而是技术含量、门槛比较低的创业项目，另外大学生创业成功率也比较低。

### “基础型”做起容易生存

今年6月份刚从江门五邑大学毕业的邓聪，他的创业团队此前一直在做虚拟机器人研究开发——一款智能软件，只要将其接入电商b2c平台即可使用，并对虚拟机器人“情感智能”进行研究，其目的是想用智能机器人逐步取代人工客服。最近该项目还拿到了香港数码港首笔创意微型基金10万元，像邓聪这种“高大上”的创业让很多大学生初期创业者都很羡慕。

但此前，邓聪也做过很多不起眼的创业“项目”。邓聪说，他身边有同学一开始只是想赚点学费，做校园卫生巾云超市，保证20分钟送货上门，做到了整个校园60%生意。最后该同学发现这个项目只能局限在校园，于是开始组建团队进行互联网移动支付项目研究。

邓聪将校园创业总结分为基础创业和梦想创业。基础创业就比如像送外卖、兼职、校园小超市、奶茶店等等，特点就是技术含量低、门槛低、投入少、回报快、来钱易，做这些项目的目的就是赚取生活费、学费；还有一些就是对创业项目有经过调研、长期规划、回报周期较长的“梦想型”创业，往往技术含量、门槛要求高一点，比如互联网技术服务创业、校园云超市、跨境电商服务等等。

邓聪认为，无论是“基础型”创业还是“梦想型”创业，其实并不冲突，可以看做是创业的不同阶段，各个阶段都有不同收获。“基础型”创业可以满足创业者一开始最基本需求，

最起码可以先存下来，然后再往更高难度、门槛更高的“梦想型”创业迈进，当然，基础创业学到的经验教训也是以后必不可少的人生资本。对于创业者在创业初期选择门槛比较低的、技术含量比较低的项目，邓聪认为并无不妥，最重要的还是脚踏实地，一步一步做起。一来可以增加社会历练，二来大学生创业成功率也较低，投入少，损失也在可控范围之内，也未尝不可。

## 视野开阔积累经验转型

六矽科技[6cit]众创空间是大学城创业孵化基地，平时负责举办各种类型的创业论坛，供大学生创业团队跟风投公司对接。据6cit众创空间运营总监唐毅俊介绍，目前他接触到的大学生创业有几个显著的特点。首先是创业团队不稳定，成员经常变换；二是项目“视野”不够开阔，很多大学生由于生活经历、交际范围视野等受限，其创业的项目往往也是局限在大学范围之内，很难跳脱出大学之外更广阔的社会当中。

据唐毅俊介绍，他接触到的大学生创业项目中至少有一半是视野比较局限、门槛跟技术含量比较低的，这些项目往往很难引起外面风投公司的兴趣。唐毅俊认为，大学生具备充足的时间成本跟高校科研资源优势，所以大学生创业时应该要利用好这两方面的优势，利用充裕的时间成本以及高校优质科研资源，将其转化为创业项目，而不是将目光瞄准那些低技术含量项目。

## 创业应允许尝试不同选择

为何大学生会选择“送外卖”这样的项目开始创业呢？一是学生缺乏创业资金；二就是学生接触面窄，这就决定了他们选择的创业项目多是围绕大学生“衣、食、住、行”这些技术含量比较低、倾向销售类型项目。大学生避开“高精尖”，而选择这些销售作为项目，于大学生创业而言，非但“无害”，还是必要的锻炼，所以说有60%愿意创业的学生首

选“送外卖”，是非常值得鼓励。

首先在创业整个链条里面，从研发、制造、到销售、售后服务等各个环节里面，研发跟销售是创造价值最核心也就是赚钱最多的两个环节，而一个创业项目的好坏最终都要通过销售这个环节实现与市场对接，因此对大学生创业来说，最具锻炼性；另外大学生接触销售这个环节，还可以通过市场导向作用，发现市场的需求，然后再反馈到创业项目中，通过不断修正技术选择，最终选择适合自己的创业项目；而且，大学生创业应该是一个不断试错的过程，好项目也不是一蹴而就的，需要不断锻炼、不断发掘，我们应该允许大学生一开始创业尝试不同的选择。建议大学生创业还是要做好相关的准备，比如最起码做好市场调研，还有对公司注册、团队组建、资金筹集、业务范围、市场推广等环节也要做好规划，为以后做长远准备。

## 外卖员实践心得体会篇五

近年来，随着外卖业务的迅速发展，外卖兼职成为许多大学生和年轻人们谋求经济收入的一种新选择。我也在这个暑假期间尝试了一段时间的外卖兼职工作，通过实践，我积累了一些经验、增长了见识，也深深体会到了这个行业的辛苦和乐趣。

首先，作为一个外卖小哥，良好的时间管理是必不可少的。外卖兼职是一个高强度的工作，常常需要在早晨的早高峰和晚间的晚高峰期才能有更多的订单，因此及时合理地安排自己的时间非常重要。我通常会提前规划好每天的工作时间，合理安排送餐的路线，以便能够尽量高效地完成任任务。此外，我还会根据天气情况和热门商圈的特点，调整自己的工作时间和地点，以获取更多的订单。通过这样的时间管理，我能够充分利用好每一分钟，提高工作效率，让我的外卖兼职工作更加顺利。

其次，与用户的良好沟通能力是外卖送餐过程中至关重要的一环。首先，在取餐的过程中，我要与餐厅的工作人员保持良好的沟通，礼貌地向他们提取并确认取餐信息，这样可以减少取餐信息上的错误和延误。其次，在送餐的过程中，我要准确地根据用户的要求送餐并保持良好的服务态度。有时用户可能会有一些特殊要求，我要在保证自己的安全和时间的前提下，尽量满足用户的需求。通过与用户的良好沟通能力，我能够在送餐过程中获得用户的信任，提升用户对我的满意度和好评度。

另外，安全意识和责任感在外卖兼职实践中也是至关重要的。外卖送餐工作本身存在一定的风险，更需要我们时刻保持安全意识和责任感。每次出门前，我会仔细检查汽车的状态和保养情况，并佩戴好安全帽和反光背心等必要的装备。在送餐途中，我会严格遵守交通规则，避免超速和违反交通信号。此外，在遇到交通拥堵等特殊情况下，我会提前与用户做好沟通，尽量避免延误送餐时间。通过保持良好的安全意识和责任感，我能够确保自己的安全，同时保护用户的利益。

最后，外卖兼职实践使我深刻体会到了这个行业的辛苦和乐趣。一方面，外卖兼职工作需要在各种恶劣的天气条件下交付食物，对我们的体力和意志都是一种考验。另一方面，通过这份工作，我也结交了许多新朋友，通过与用户的交流和服务，我能够感受到自己的付出得到了认可和回报。尤其是当用户对我的服务表示满意和感谢时，我会感到非常开心和满足，这种成就是其他任何一份工作都无法比拟的。

总之，外卖兼职实践给了我一个机会去接触这个发展迅猛的行业，通过这段经历，我学到了很多。时间管理、与用户的良好沟通、安全意识和责任感以及辛苦和乐趣的体会都让我受益匪浅。我相信，这段经历将会对我的未来职业生涯产生积极影响，并为我以后的工作奠定坚实的基础。