

# 2023年柠檬茶外卖 美团外卖创业计划书字 (实用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 柠檬茶外卖篇一

本人大专毕业后，一直在一家日用化妆品厂任职销售的工作。在金融海啸的打击之下，工厂订单一落千丈，迫于形势之后，我被列入除员的名单。在除员之后，半年时间内，未找到合适的工作。待遇好的，自己的条件不符合，待遇差的，自己不愿意做。最后，母亲的一句说话（阿女，自己找点小生意做下吧，打工是没出色的），令我取消“打工”的念头。进入创业的计划：

一、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，3万元。

因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做什么行业，再来做进一步的规划。

经过各方面的考虑，我决定开间日用化妆品店，原因日用品市场较为成熟，而且原来工作的工厂可以供货。用低廉的价钱可以得到高品质的产品。凭着日用化妆品厂工作多年，对这个行业很感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、对于有家庭的主妇来说，当然是在当地开店会更加好啦。

经过调查我发现xx路不错，是xx镇人流最旺的一条中心街，人口密集，市场是没问题。考虑到资金的问题，最后我把店

面选在了xx路的旁边的一条街上，虽然没有中山路繁荣，但是人流也很旺，最关键就是铺租便宜一半。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。这里虽然人流量大但大都为上班一族、普通老百姓，富人很少，消费能力为中低档。我的定位就是中低档符合市场需求。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在讲述了），都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去（xx的房租一直在涨）。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。

### 三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。装潢的供应商一定要选较好的。承接本装潢工程，就是本人丈夫，在装饰公司任职多年，有多年店铺装饰经验。

丈夫的工作很专业，首先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都事先注明清楚。为便于清楚装潢的模样，事先带我到同类型的店去实地观摩，让我说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

### 四、选货要掌握当地市场行情：

出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以厂家自创品牌为主，供货的厂家以外贸为主，因本人关系，可以拿到货真价实的货。进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

五、我计划雇佣一个人，漂亮小姑娘，主要负责接待顾客，收银。

我就我基本上一直要在店里收银，进货或者重人力规划选货及进货选货要的事，小姑娘的工资，1000/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她的积极性。

六、投资金额分析，每月费用分析

- 1、房租：2000/月，付二压一，6000元。
- 2、装修费6000。
- 3、第一次日用品货款10000元。
- 4、其他费用2000元。
- 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期3万内。
- 6、余下6000做流动资金使用。

文档为doc格式

## 柠檬茶外卖篇二

- 41、忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
- 42、争气不生气，行动先心动，助人实助己。
- 43、失败铺垫出来成功之路。
- 44、做对的事情比把事情做对重要。
- 45、吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。
- 46、苦想没盼头，苦干有奔头。
- 47、行动是治愈恐惧的良药，而犹豫、拖延将不断滋养恐惧。
- 48、好咖啡要和朋友一起品尝，好机会也要和朋友一起分享。
- 49、每一个电话都可能对客户带来极大的价值。
- 50、电话是高成效低成本的销售工具。
- 51、每一个电话都是开心愉快和积极成功的。
- 52、创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。
- 53、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票。
- 54、多见一个客户就多一个机会。
- 55、拥有梦想只是一种智力，实现梦想才是一种能力。
- 56、永不言退，我们是团队。

57、团结一心，其利断金。

58、我和我的客户都喜欢通过电话交流。

59、因为自信，所以成功。

60、生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。

## 柠檬茶外卖篇三

快的和滴滴的烧钱大战硝烟刚过，在o2o的外卖行业又刮起了一股外卖风暴，以美团外卖，淘点点，饿了么等为首的外卖平台开始了对外卖市场一块蛋糕的切分。下面就以美团外卖作为切入点，对外卖平台进行浅析。

首先我们要知道现在为什么现在外卖这么火，原因有三点：团购兴起对广大用户的教育□o2o的兴起；用户本身对“吃”的刚需。团购市场从最初的百团大战，发展到现在，团购划算的观念已经深入人心，用户已经养成了团购的消费习惯，特别是在饮食方面尤为其甚。纵然几年前就有做互联网外卖平台的尝试，但却并未兴起，就是因为当时用户并未受到团购兴起的教育，对互联网饮食消费一来陌生，而来抵触，所以虽然“饿了么”已经辛勤耕耘了5, 6年，但因未踩到互联网的大步点上，故而也只是默默耕耘，并未像当下这样在各大媒体曝光率这么高□o2o的兴起对其也有推波助澜的作用，滴滴和快的的深入人心，让大家充分认识到了o2o带来的便利和快捷，并使用户也接受了这种电商模式。还有一点必须要提及的就是“吃”的需求是刚性需求，且不说“民以食为天”，就是让你一顿不吃，你也会浑身不自在。

美团外卖就是在这大背景下应运而生的产物。美团外卖是什么？美团外卖是基于lbs的互联网订餐平台，是o2o和外卖行业结合的产物。说白了，就是通过互联网来叫外卖的服务工具，他联系消费者和商家，让叫外卖更方便快捷，使饿的人

更快更好吃上饭。

## 二，目标用户分析

美团外卖的主要用户应该是这几类：上班族；上课族；宅男宅女。上班族午餐，甚至晚餐和宵夜都需要在单位吃饭，他们对外卖的需求很强烈。快速的工作节奏要求上班族压缩吃饭时间，叫外卖可以很好的省去等饭时间，所以为了省时间，叫外卖是最好的解决方式。同样，对于上课族来说也需要尽可能的压缩等饭时间。这里的上课族不仅指中学，大学的学生，也包括各种培训班的学员。对于上班族，上课族来说，时间是最重要的，所以送餐的准时性，快速性是他们的核心需求。而对于宅男宅女而言，准时醒，快速性的需求会相对弱一些。他们更多的会关注外卖的质量。

## 三，产品功能

## 四，优势劣势□sw□

优：1. 美团外卖依托美团，不仅在推广方面有无形的广告，更可以利用美团在商家良好的口碑，优先抢占资源。

2. 美团外卖交互性及用户体验都做的'很好，界面简洁实用。最下方设立三个选项”外卖，订单，我的“进行功能选择，在外卖界面筛选功能做的很到位，可以从销量，速度，还有评分来进行筛选。

劣：1. 送餐慢，用户抱怨送餐慢的非常多，如果这个问题解决不好，会流失大量用户。

2. 覆盖地不全，就笔者而言，所处地较偏远（北京五环外），使用美团外卖出了丽华快餐外再没有其他商家了。对比其他竞品，美团外卖在线下的推广还需加强。

3. 返现的问题，返现不能返回到支付宝，这样返回的小额返现基本没用，使用不了。

## 五，竞品分析

饿了么和淘点点是美团外卖的主要竞品。

饿了么：对于饿了么来说，刚融资2500万美金无疑对他们来说是一剂有效的强心剂，而且是对他们五年来的开垦的一种肯定。就和线下商家合作来说，饿了么确实比美团外卖做的好，就笔者所在的地方而言，用饿了么，可以搜到7家外卖，而美团外卖只有一家。而且饿了么给用户提供的图片信息比美团外卖要多，这有助于用户选择。但饿了么页面交互性相对美团外卖而言比较差，我要跳转看我的订单，还需要左划调出菜单，没有美团外卖直接在下方点击方便，用户体验较差。

淘点点：对于淘点点来说，外卖只是其应用的一部分，这样增加了使用群体。就外卖功能而言，其操作最为简单，图片提供的更加全面，商家和美食也多于其他两家，页面交互性和用户体验应该说是最好的。而且淘点点有客服中心，可以直接拨打投诉电话，和在线服务，更加将用户的意见能及时反馈。这点饿了么根本没有，而美团外卖也只是以文字的形式进行收集，不如口述来的直接，方便。

## 六，运营和维护

从用户反馈来说，美团外卖做的还很不足，没有办法第一时间接受用户的吐槽，从而对维护来说针对性不强。运营来说，更是和线下商家合作需进一步加强。对外卖来说，总重要的就是快速，和视频的质量，美团外卖应该在这两点上深入运营，想出制约商家的办法，提供更好的外卖平台。

## 柠檬茶外卖篇四

11:00---购车手续办理、交车仪式

### 3、工作人员的安排

1、所有销售顾问全部着工服、胸牌正装（黑皮鞋、白衬衫、黑裤子、化淡妆、干净、大方）

2、所有人员必须服从当时的工作安排。

3、所有人员必须注意安全，尤其是车辆、人员的安全

### 五、活动的物料准备

1、门口横幅：欢迎车行网购车团莅临我店！

2、展厅横幅：我买车、我定价、高兴而来、满载而归！

3、彩虹门字：帝王至尊、豪情相迎、团购竞价、实惠多多！

4、彩页（小康、帝豪）名片共同装订

5、礼品200份

6、水果（香蕉、瓜子、花生、糖）

7、音响、麦克风、主持人

8、桌子、椅子、沙发、茶几、看板、彩虹门

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 柠檬茶外卖篇五

1、产品概况：

2、产品价格：

3、促销政策

(1) 指定配方：

(2) 优惠政策：

a□优惠时限□20xx年5月1日至5月31日；

c□产品要求：果农现款所购买产品必须为配方肥三种配方中的一种或多种，配方肥必须按组购买。

4、政策说明：

(1) 回款时间以打款小票为准；

(2) 补充说明：每2580元优惠100元，不足2580元的部分不予优惠；

(3) 此方案解释权归延安华圣三农科技服务有限公司。

## 柠檬茶外卖篇六

1、强化竞争意识，营造团队精神。

- 2、营销的重点不是营销产品，而是营销自己。
- 3、把握机会，努力举绩，达成目标，入围高峰。
- 4、信用架起连心桥，合作谱就双赢曲。
- 5、不要小看自己，人有无限可能。
- 6、追求卓越，挑战自我。
- 7、真诚微笑，从心开始。
- 8、努力再努力，人人创佳绩。
- 9、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远。
- 10、初生牛犊，尽显神威。当仁不让，舍我其谁。
- 11、全力以赴，事业辉煌。行销起步，天天拜访。
- 12、靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。
- 13、事业发展，用心学习。素质提升，交流分享。
- 14、实施成果要展现，持之以恒是关键。
- 15、发光并非太阳的专利，我也可以发光。
- 16、世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。
- 17、机会不会主动找到你，必须亮出你自己。
- 18、目标明确，挺进高峰。
- 19、心贴心的服务，手握手的承诺。

20、有一分耕耘，就有一分收获。