

瑞幸咖啡小程序开发（系统模式）

产品名称	瑞幸咖啡小程序开发（系统模式）
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	19864740108 19864740108

产品详情

瑞幸咖啡小程序开发、瑞幸咖啡软件开发、瑞幸咖啡平台开发、瑞幸咖啡APP开发

免责声明：此帖来源转载于网络，仅供参考，非平台方，一切与本人无关，不是要做系统的一律勿扰！
！

随着中国咖啡消费市场的打开,以及咖啡消费群体由一线城市向新一线、二线、三线等城市扩展,未来中国咖啡市场规模或将连续4年实现20%以上的增长速度。中国咖啡消费习惯尚在培育之中,未来将在咖啡门店更多覆盖的趋势下,部分消费者有可能形成咖啡消费的忠实用户,预计2023年中国人均咖啡消费超过10杯。

1、瑞幸咖啡问题

瑞幸咖啡用户需要解决的三个问题：

- 1) 瑞幸咖啡企业用户难买高品质高效率咖啡。
- 2) 已有竞品瑞幸咖啡不新鲜和品质差。
- 3) 瑞幸咖啡标准化的星巴克购买不方便。

2、瑞幸咖啡用户细分

瑞幸咖啡目标用户、客户：一二线城市年轻白领

3、瑞幸咖啡独的卖点

新鲜的咖啡，新鲜的咖啡拼配，新鲜的配送方式，新鲜的体验模式。

一句话描述产品：新鲜咖啡。

5月19日晚间,瑞幸咖啡发布公告称被纳斯达克要求摘牌退市,而再次登上热搜。关于“瑞幸咖啡”的新闻不断,短短一个多月时间,从资本市场的重击,到消费者挤兑热潮,支持和唱衰的声音不绝于耳。前几日,关于瑞幸咖啡开、闭店的数据才刚经过一轮讨论,有消息称瑞幸咖啡今年Q2在中国的开店速度平均仍达每天10家,现门店总数已达到6912家;另有媒体报道“瑞幸北京将在今年关闭80家门店,占北京区域门店总数近1/5”。而“摘牌”事件后,事态发展又将走向何方?

4、瑞幸咖啡解决方案

1) 新鲜的制作，产品组合模仿者星巴克。

2) 分自提和配送场景，自提速度快，配送效率高。

3) 企业订餐服务，O2O配送，阶梯定价。

5、瑞幸咖啡渠道

如何找到客户进行推广？

线上：咖啡，好友分享，APP推广，直播，分享取餐码，转赠，团购，拼单，请客，门店搜索功能。

线下：地铁站，商圈广告营销等。

6、瑞幸咖啡关键指标

要考虑哪些评价产品的因素？

目前不考虑盈利和获客成本，只考虑用户购买数，购买频率，留存率，用户口碑忠诚度。

三、瑞幸咖啡社群下单配送APP开发解决方案

从全球咖啡消费总量变化趋势看,欧洲仍然是全世界咖啡消费的重心,但是亚洲和大洋洲咖啡消费总量的增长速度相对较快,市场潜力有所显现。与欧美代表的美国、亚洲代表的日本对比,发现中国咖啡消费远未形成日常饮用习惯,相比之下,速溶咖啡市场的消费习惯有所。