

# 仿美团外卖APP软件开发

产品名称	仿美团外卖APP软件开发
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:仿美团外卖APP软件开发
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

## 产品详情

虽然美团外卖优惠在行业内并不是最高的，但是它的优惠力度也比较好，优惠力度已经达到了4%，看是一次性购买外卖优惠力度不大，但是如果你每天都在购买美团外卖，一个月下来你会明显感觉到，通过每次购买优惠4%左右，一个月积累的优惠也可以多次购买，单纯这方面的优惠，就吸引了很多消费者愿意选择美团外卖。

事实上，美团外卖优惠之所以有那么多消费者愿意选择，并不是走在外卖优惠的前列，而是因为消费者对外卖优惠是否看得比较重，虽然优惠力度不大，但是只要有优惠，能让消费者看到明显的好处，消费者就愿意买你的外卖。再者，自身美团外卖在卫生、价格、服务、操作等方面，都做得让消费者比较满意，再加上优惠力度好，自然会吸引很多经常选择外卖的消费者。

点外卖已经成为一种趋势，尤其是现在的年轻人，尤其是很多上班族。如果他们不想在食堂，就会选择下单外卖，加上下单外卖特别快，还能想吃什么，很多外卖优惠小程序逐渐走上舞台。尤其是美团饿了么外卖优惠小程序，只要你选择这两个任意一个，就能得到满意的优惠。

饿了么为了吸引食客选择自己，不断让利给消费者，优惠力度已已经达到了6%，这么高的优惠，对于一些想在家做饭的人来说，诱惑比较明显，觉得自己在家做饭比较麻烦，不如直接选择饿了么，加上6%的优惠，感觉特别便宜，味道也很独特，可以选择自己想吃的任何食物。即使是美团在优惠方面的力度也不小，已经达到了3-5%的优惠，虽然力度不如饿了么大，但是优惠的力度也不小，同样吸引了很多人点他们的外卖。

### 一、美团外卖红包优惠券系统新政策

美团联盟对美团外卖优惠制度新政策的影响，美团联盟这次的调整对于美团官方来说，有一个特别大的好处，那就是为其运营杠杆的调整提供了很大的空间。

本来美团把6%利益点全部给渠道，基本上没有太多的运营空间，新政实施后给渠道保底3%，那么另外3%的运营空间就出来了，可以用来做运营调整。例如，市场占有率较低的城市6%，优质外卖店6%，外卖低峰期为了让快递小哥有工作，在低峰期的订单也可以提高到6%，这是很好的调整方法。

下一步，我将为您解释美团外卖的跟单优先级问题，因为很多人对同店订单，跨店订单，同屏订单，跨屏订单，优惠券订单和有效点击都不太清楚。

1.同店订单:当订单所属店铺与买家点击推广链接时，浏览器未关闭或无线应用未结束(浏览器是否关闭，无线应用是否结束，以相应的浏览器、应用、手机终端等实际逻辑为准)浏览的店铺相同时，订单创建时间与买家点击推广链接时间相差不到168小时(即点击有效期内)，产生的有效订单为同店订单；

2.跨店订单:当订单所属店铺与买家点击推广链接时，浏览器未关闭或无线应用程序未结束时浏览的店铺不同，订单创建时间与买家点击推广链接时间相差不大于24小时(即点击有效期内)，产生的有效订单为跨店订单；

3.同屏订单:在有效期内，买家点击推广链接的终端，与实际订单支付的终端一致。(例如:买家点击推广链接后，跳转到美团APP浏览店铺A，然后在美团APP下单店铺A和店铺B，店铺A对应的订单是同屏同店，店铺B对应的订单是同屏同店)；

4.跨屏订单:在有效期内，买家点击推广链接的终端与实际订单支付的终端不一致。(比如买家点击推广链接后，跳转到美团APP浏览店铺A，然后在美团微信小程序下单到店铺A或者店铺B，店铺A对应的订单是跨屏同店订单，店铺B对应的订单是跨屏同店订单)；一次点击最多可以产生一个跨屏订单；

5.优惠券订单:使用美团红包和商务优惠券(指通过媒体推广链接进入美团页面并收到的红包和商务优惠券，下同)的订单；点击推广链接后，7天内重复收到美团红包、商务优惠券并下单，视为优惠券订单。

6.有效点击:如果买家点击推广链接，浏览器未关闭或无线应用未结束，浏览任何店铺或收到红包和商户优惠券，可视为有效点击，参与结算；

美团饿了么外卖优惠小程序开发，已经形成了只要你购买就有优惠，在不同季节的促销优惠力度更大，对于不想在家做饭，愿意购买外卖的年轻人，其他人群，由于这两家优惠力度都比较大，可以任意选择一家。外卖小程序公众号系统开发。