

想要做好外卖店铺是否有必要选择外卖代运营

产品名称	想要做好外卖店铺是否有必要选择外卖代运营
公司名称	福建省恒大大网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	福建省福州市鼓楼区水部街道六一中路28号佳盛广场C座14层10室01间
联系电话	17326602668 17677373996

产品详情

想要做好外卖店铺是否有必要选择外卖代运营？

在外卖市场竞争异常激烈的现在，抱着随便做做外卖店的心态，肯定是不可能将外卖店铺做好的。各位老板肯定要掌握一定的外卖运营知识，知道一些外卖运营技巧。很多老板都认为外卖不做打折商品很难做得下去，所以就将店内的所有产品都设置成了折扣商品，其实这样做是不正确的，设置折扣商品应该注意以下几点：1、打折的单品，应该以爆款为主，也就是那些能够吸引用户下单，同时，打完折还有少量利润，作用就是引流。2、在套餐折扣商品的设置上，可以根据不同的用餐人数去设置，比如：一人餐、双人餐、多人餐等，越多人用餐，折扣力度越大。3、因为折扣商品比较容易计算成本，所以只需要针对某个具体折扣单品或套餐，设计几款成本低廉的折扣凑单产品。

满减活动的作用，是为了提高客单价，让客户通过自由组合，点更多的餐品。但是，任何符合满减的产品组合，都不能出现亏损，至少要有一定的盈利。如果少部分产品组合毛利较低，可以进行有效调整。

免费提供店铺诊断，数据分析及可改进点，V+：fcj一九九五一二一五：叁拾

针对外卖单量，我们先分析下没有订单的原因。主观原因：客源可以分为“新客”和“老客”，如果你家出品和服务太差，新客没有办法转化为老客，就会使店铺陷入恶性循环——不断买排名做活动吸新客，结果新客没留住，继续源源不断地花钱砸排名，越做越差；客观原因：商圈中，有直接竞争对手和间接竞争对手存在，别家的出品和服务比你做得好，获得了消费者的认同，把生意都抢走了；那对于中小门店来说，应该如何做好单量提升呢？首先应该做的应该是产品的差异化处理，形成门店竞争壁垒。下面有一些提升门店差异化的方法：（1）招牌菜加入新口味：例如一个做炸鸡的店，可以通过增加新口味，快速提升SKU；（2）老菜品换新配料：例如现在白领一族越来越注意健康，轻食沙拉大行其道，白领商圈内的快餐店，可以考虑研发“健康套餐”——把菜品的口味调淡，肉类分量减少或者把肉变成脂肪含量较低的鸡胸肉和牛肉等，通过对原有的菜品进行细致的调整，并且加以包装，就能变成新品；（3）新增新的配菜，设置新套餐：套餐的设置，除了可以围绕招牌菜为核心来进行设置外，可以新增新的配套，结合用餐场景，设置新的套餐，例如“一人食”套餐、“加班充电”套餐等。

当然，除了产品的差异化之外，更要兼顾服务体验，尤其是如果你的竞争对手在服务体验上较差，为顾客提供更优势的服务，很可能成为你家门店弯道超车的突破点。

选择一家经验丰富的外卖运营公司是十分有必要的