



早点团餐 项目介绍

早点团餐共享外卖平台

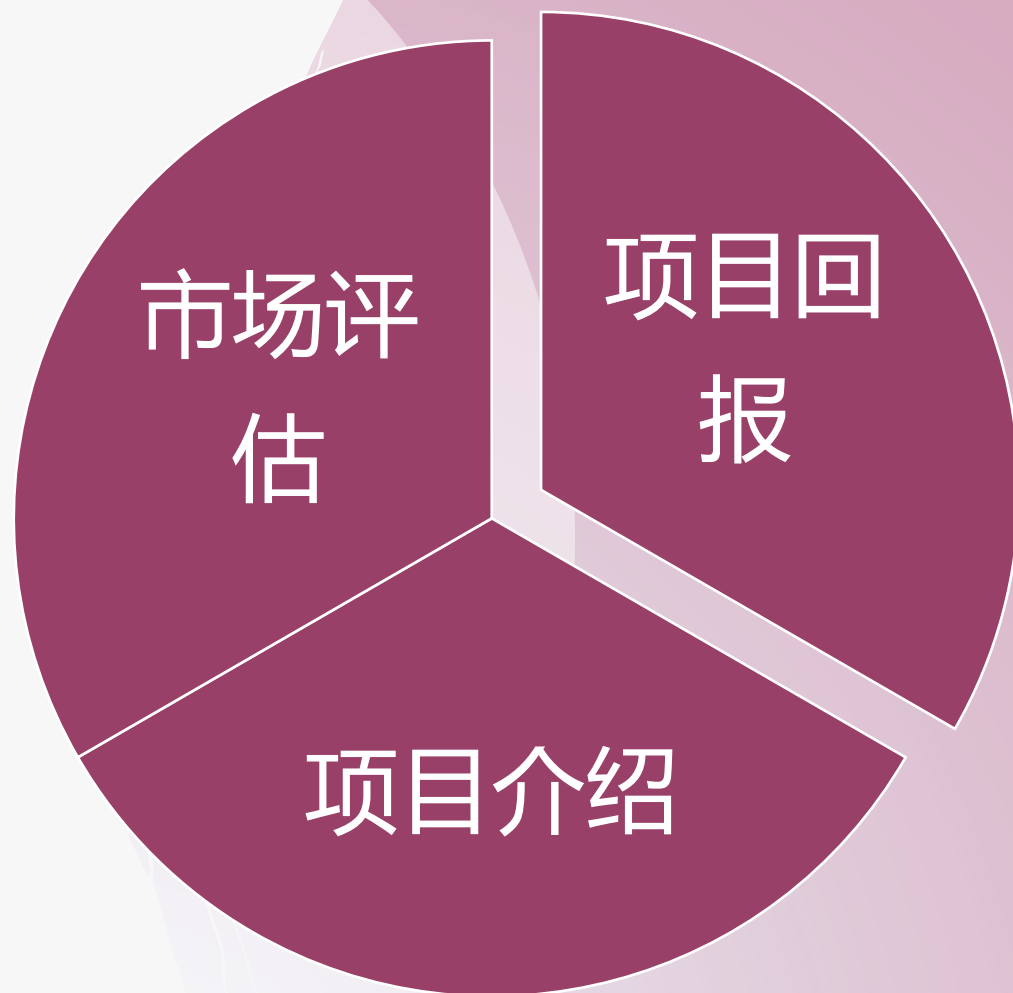
全民共创，全民共享



——ZAO DIAN TUAN CAN——

让商家没有难做的餐饮，让配送者成为创业者

目录



PART ONE

市场评估



第一章

写字楼市场前景

写字楼数量庞大

据国家统计局数据显示：中国
现有写字楼总量23.9亿平方米

消费聚集

国内单栋写字楼人数普遍在一
千以上，人群的密度是远高于
社会人群的

市场前景

网络优势

写字楼基本是WIFI覆盖

容易爆发

一旦成立之后很能实现爆发式
的增长

市场需求分析

创建本写字楼的订餐平台，吸引众多粉丝，就可以轻松转化为订单

写字楼外卖

通过早点团餐跑腿系统提供即时服务，如代取、代送、代买，即时配送，即时消费等

信息发布

写字楼跑腿

发布二手市场，交友等信息

写字楼商城

早点团餐生活快消品平台：零食/水果等，积分奖励等功能

市场创业机会

1

- 人群集中
- 利于推广营销和降低人力成本

2

- 消费力强
- 写字楼平均每人午餐金额在二十元以上

3

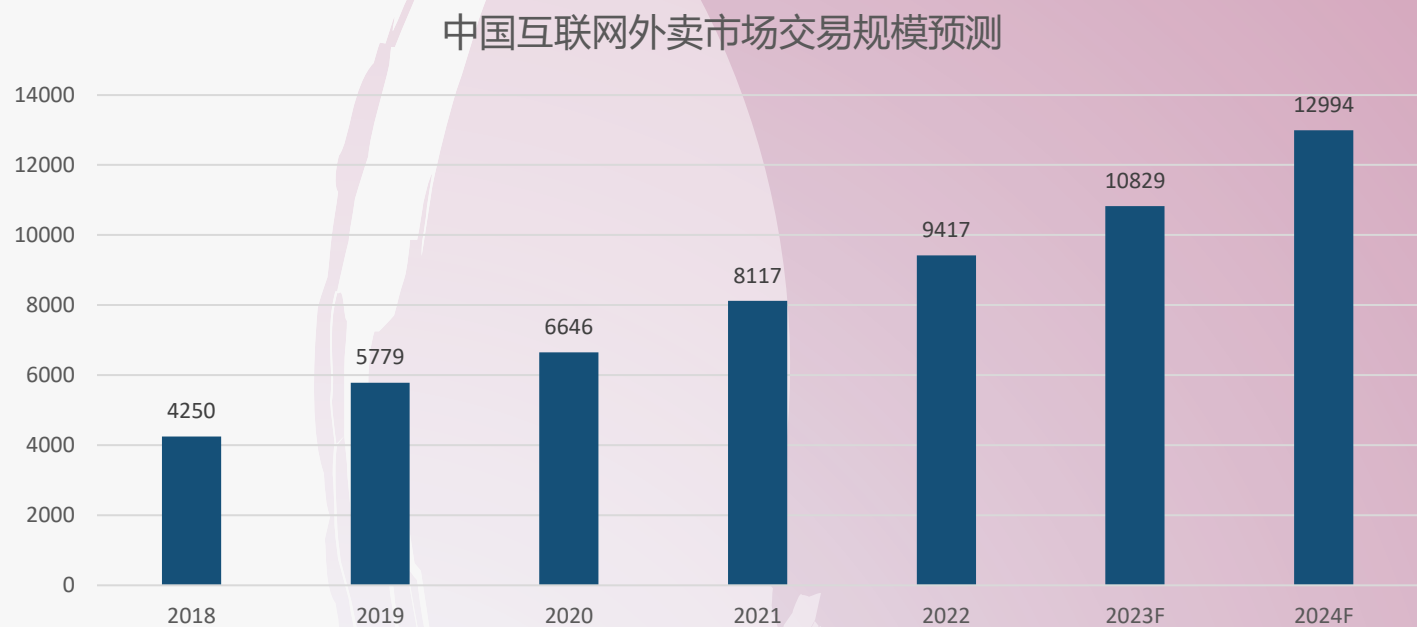
- 生活服务需求强烈
- 集中在外卖、零食、跑腿等方面

4

- 互联网接受度高
- 比较容易接受新鲜的事物、追求时尚

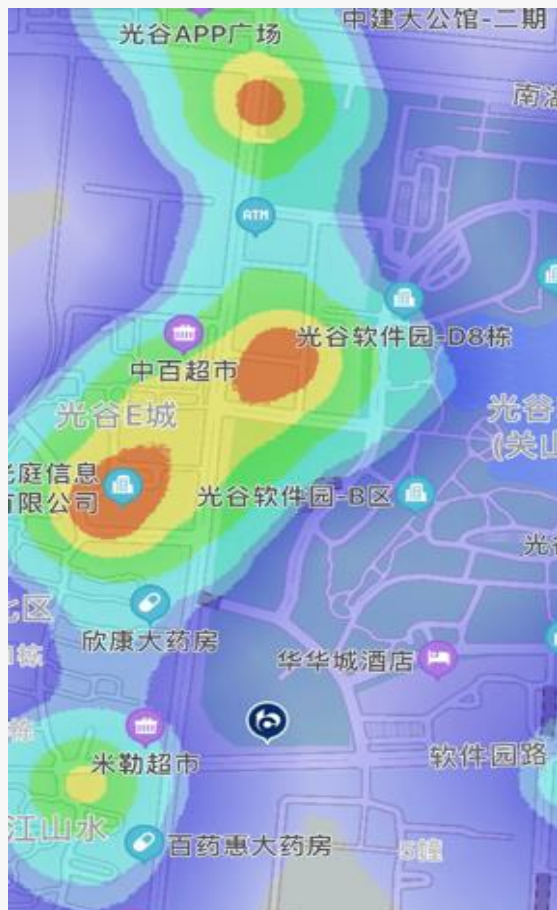
市场交易规模分析

预计未来三年互联网餐饮外卖行业交易规模将持续保持增长，据【中国连锁餐饮行业报告】数据显示，2024年市场规模可达到6.6万亿。

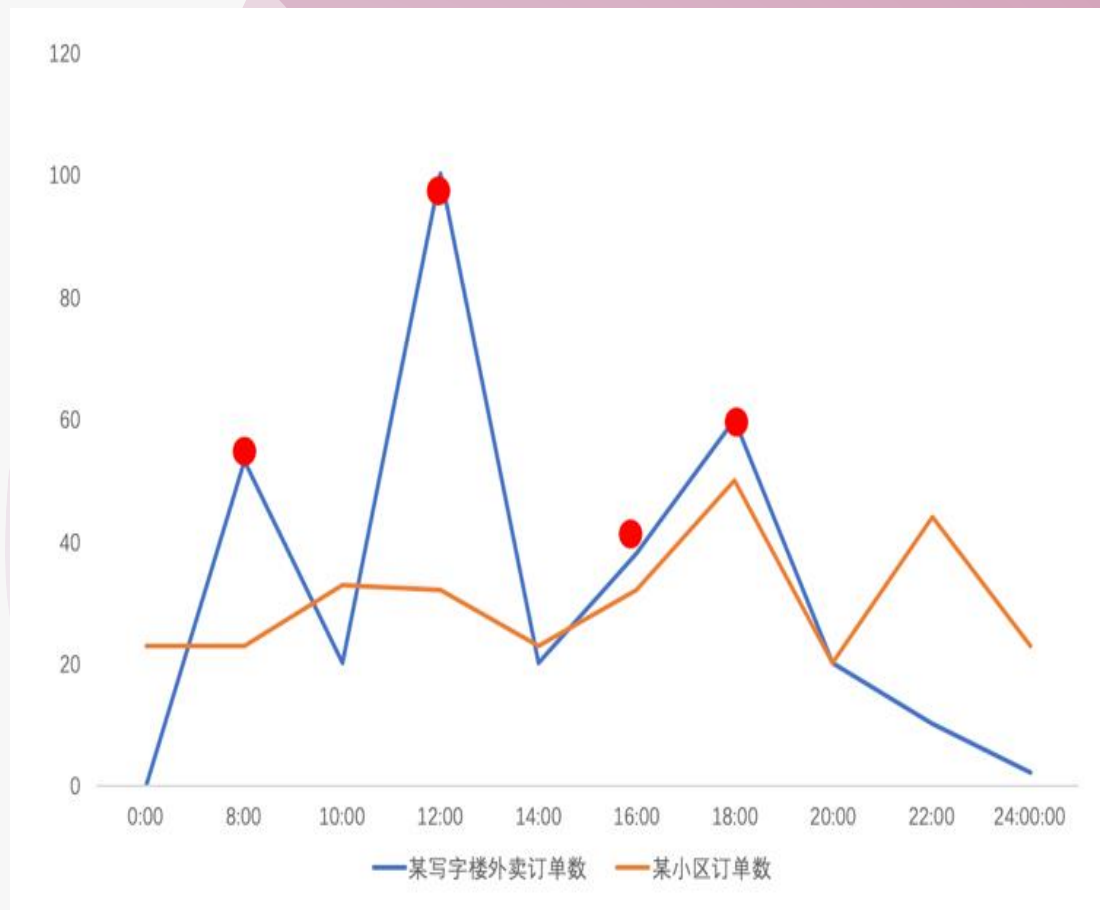


虽然伴随外卖行业流量红利的消失，但是由于市场愈发的成熟，用户在外卖平台上多样化消费习惯的养成，预计互联网餐饮外卖市场在未来三年内持续增长。

写字楼外卖市场分析



某园区送餐到达时间在12点
±30分钟内的订单热力图



某写字楼和某小区一天的订单数量折线图

从热力图和趋势图来看，
写字楼时间集中性，地
点集中性，提前预定餐，
统一配送是可行的

未来市场分析

消费者动态

- 随着生活水平提高，消费规模同比增速，消费者对品质和服务提出更高的要求,写字楼食堂“难吃”，外卖“难等”

竞争格局

- 餐饮外卖行业已进入行业细分化，竞争白日化，平台维护成本不断提高，不断调整目标，降低低价外卖店占比

投资机会

- 打造类似拼多多的外卖平台，以低价准入，接收大平台驱赶的低价店，提前预订，集中配送，解决目前写字楼消费者的痛点

模式创新

- 提前预定，充分利用商家和配送员的闲置时间，降低餐品和配送成本，配送员合伙制，消费者分享返佣

市场痛点



外卖市场高度集中，已形成“两强相争”的局面，当下商家的成本越来越高，利润越来越少，餐饮商家竞争白日化，高额的经营成本，利润空间越来越小，而流量成本却高居不下，平台维护成本及配送成本不断提高，导致平台降低低客单价的商家占比，最终消费者实际支出增加。



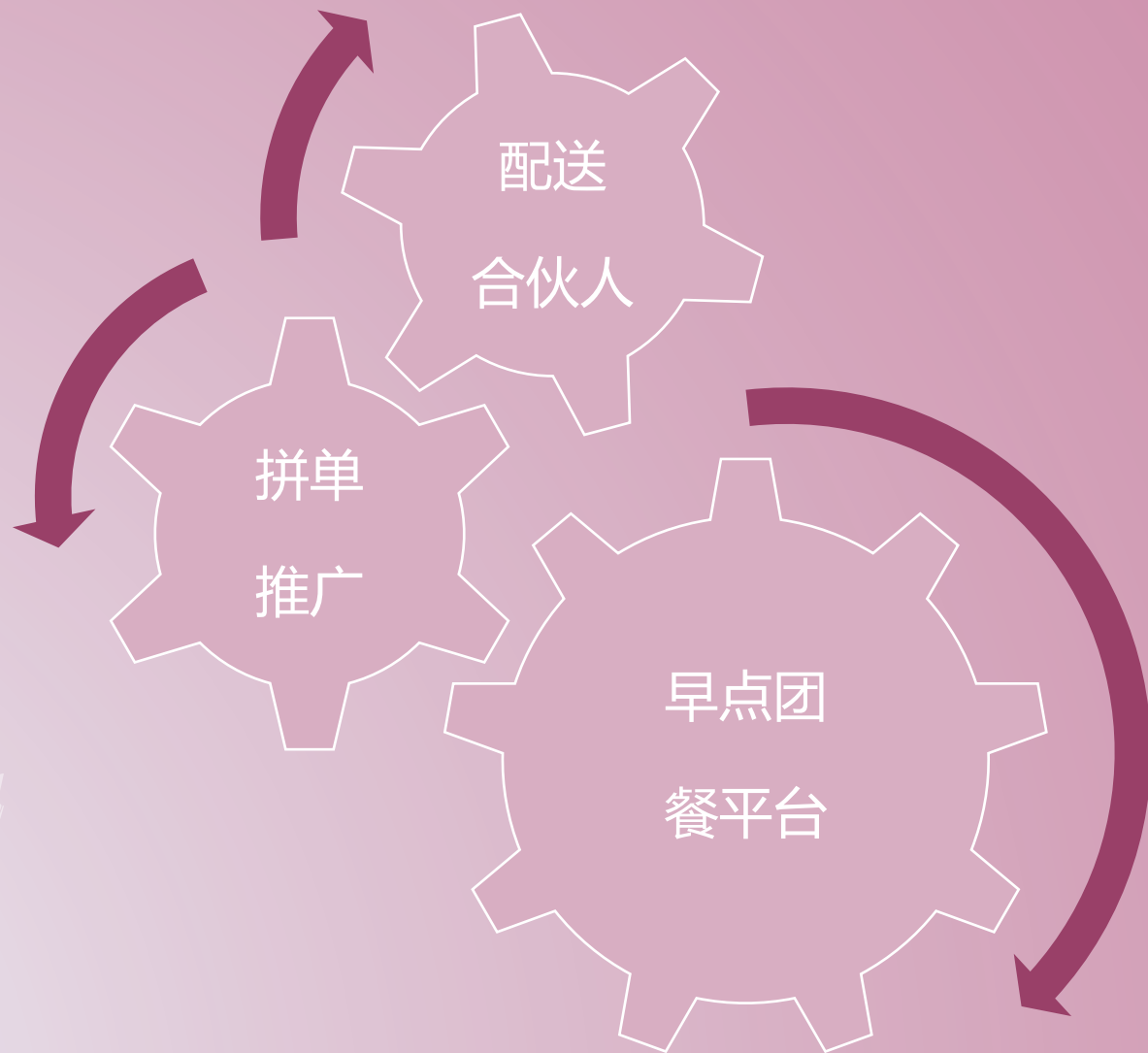
写字楼的食堂饭菜“难吃”，外卖“难等”，写字楼人口密集，电梯数量有限，附近餐饮店数量有限，选择性低，就餐高峰期拥挤，难排队，



非正餐时间，商家和配送员时间闲置，配送员同一地点一次送一单，效率低，佣金低，

早点团餐生态圈解决方案

- 一、早点团餐平台通过提前预定午餐，累计订单，统一准点配送
- 二、消费者在公司同事间分享订单，拼餐购买，获得更低的价格，同时还获得分佣，可以下次消费时使用
- 三、商家在9:00到11:30之间，订单量偏少，时间闲置，平台10:30前截至收订单，商家可以充分利用闲置时间大批量制作餐品，降低成本，创造更多收益
- 四、配送合伙人在11:30前统一去商家收集订单，统一配送到同一写字楼，趁电梯还未到高峰期，把餐品送到消费者手中



PART THREE

项目介绍

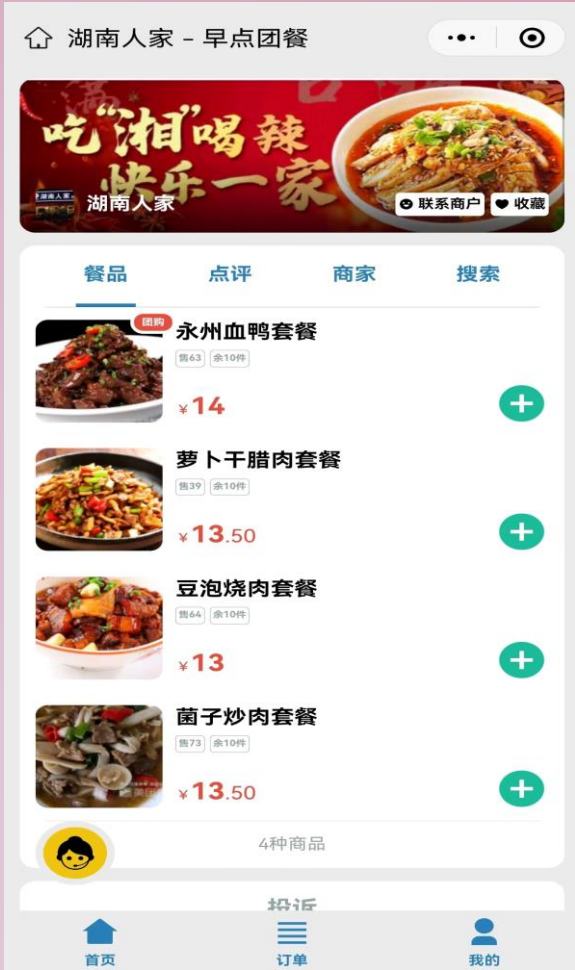
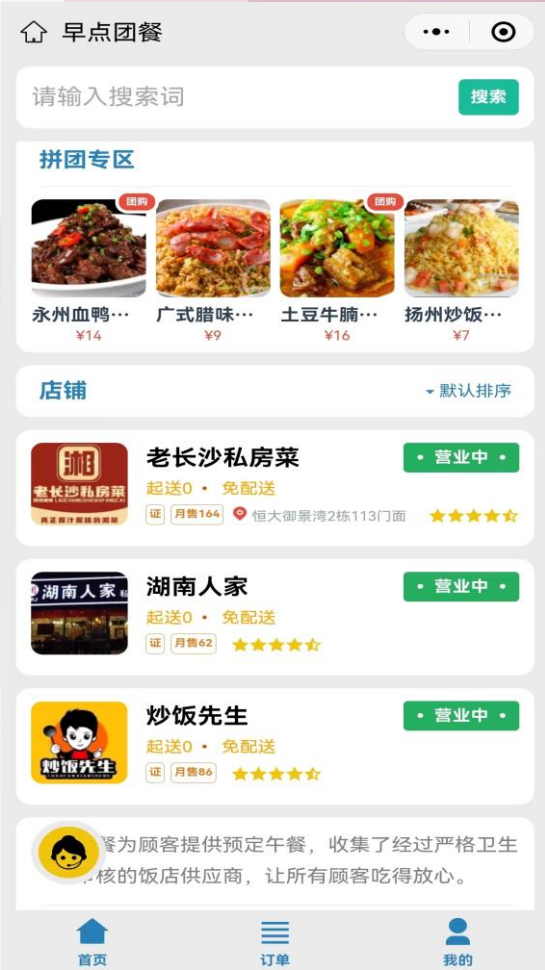


第二章

早点团餐小程序

店铺管理-省心省力

营销拓客-步步为赢



对于商家而言，早点团餐VS同行的优势

传统外卖模式	早点团餐模式
入驻平台，必须交押金	免费入驻，自建特权营销推广随时发生
商户和平台结算资金有账期	微信支付T+0到账
发布活动层层审核，耗时，周期长	专享商家用户管理系统，分分钟开启活动
有偿宣传，排队周期长	宣传、推广、营销皆为零付费
9点到11点订单量少	9点到11点订单量多，有效利用闲置时间

对于用户而言，早点团餐VS同行的优势

传统外卖模式	早点团餐模式
即时外卖，客单价高	预订餐模式，成本低，客单价低
高峰期下单，等餐时间长	预定餐，错峰送餐，准点送达
无会员分佣	分享推广，分佣返利无上限

对于配送员而言，早点团餐VS同行的优势

传统外卖模式	早点团餐模式
非正餐时间，订单量少	非正餐时间，预订餐累计，订单量多
同一地点，一次送一单，效率低	同一地点，一次送多单，效率高
待遇：底薪加提成，始终是打工者	合伙人制度，自主经营，自己做老板
只负责送餐拿提成	送餐的同时，推广店铺，拿分佣

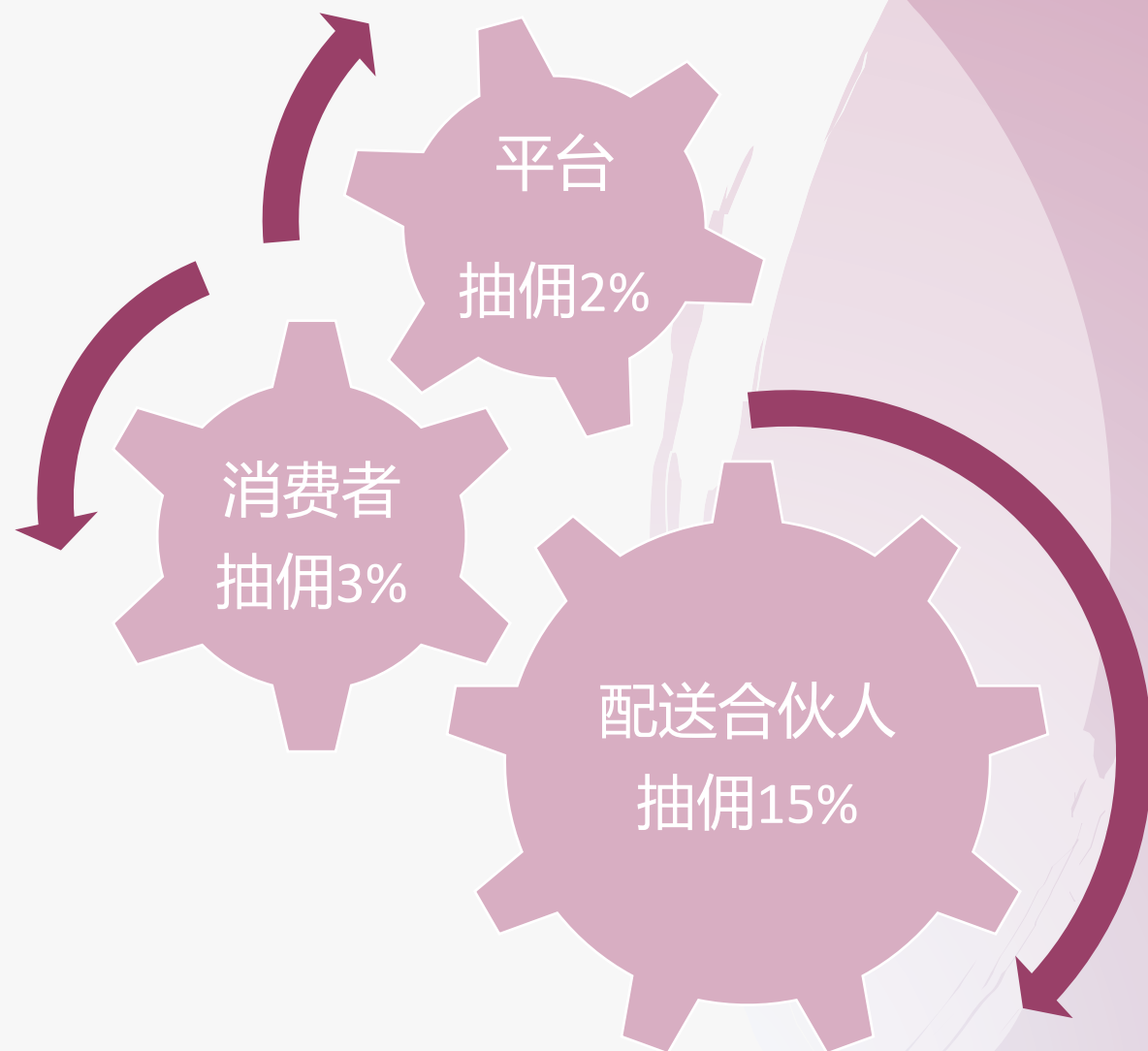
PART FOUR

项目回报



第三章

早点团餐利润分配



总分佣比例20%

按2022年中国外卖市场9417亿算，
三年后早点团餐平台市场占有5%，
那么仅外卖佣金收益约：9417亿
 $*20\%*5\%=94.17$ 亿

全民代理商业模式

早点团餐全民（配送员）代理，全民共创；人人都是平台的主人，都享有平台的利润分配

合伙人

加盟费100元起，即可成为合伙人。开通接单系统账号（每栋写字楼100元）。

区域代理

一个季度内最先完成10栋写字楼连续日均订单量30单以上，申请晋级为区域代理，享受返回之前缴纳的加盟费80%。

市代理

一个季度内最先完成30栋写字楼连续日均订单量30单以上，申请晋级为市代理，享受返回之前缴纳的加盟费100%。

早点团餐共享外卖
感谢您的信任

