



用技术为百万企业赋能

外卖跑腿. 大学市场运营方案



大学市场分析

十几年前一场著名的百团大战结束后，美团饿了么平台获得巨大成功全国遍地开花，如今商业模式非常成熟，运营也非常简单，现在只需要找到一个既人多又没有美团的地方，按美团的模式做一遍就行，放眼整个商圈，大学市场就非常符合这个要求，因为特殊原因美团骑手进不去，本身也是一个社会，一个大学生吃喝用度全部都要花钱买，基本开销每年得在1.5万左右，根据学生人数计算，少一点的几千人多一点的都好几万学生，是一个非常可观的数字，市场没问题，商业模式也没问题，下面就一个字干就完了。



盈利模式（收入）

一万学生为例，一日三餐转化率能做到15%，一般10-30%）

1、 商家扣点18%：4050元（正常客单价15元/单；美团正常扣点23%比他们低就行）

2、 收客户配送费0.9元/单：1350元（不要超过1元，贵了影响客户下单）

3、 增值服务：跑腿服务（拿快递、买东西、打印等等）、小卖部自营、考驾照、学历提升、找工作、做兼职等等跟学生相关能挣钱的都可以做



盈利模式（开销）

1、骑手跑腿费1.5元/单：2250元（根据商圈远近正常是0.8-1.2元/单，如果太远可以采用二段式物流，一个人送到校门口，另一个人送到寝室）



盈利模式（利润）

4050（商家扣点）+1350（客户跑腿费）-2250（配送费）=3150元/天

正常去除寒暑假每年可以做8个月时间（每月9.45万，每年75.6万）

保守计算，转化率10%（1千单）、客单价12（12000）、扣点15%（1800）、配送费1.8元（1800元）跑腿费0.9，每天收入900元（每月2.7万，每年21.6万）



运营方案（组建团队）

6个左右学生，1-2名女生，每人5%的股份，不要超过30%，前期只要找到一个人就行，剩下的5个人让这一个人去找。这几个人的收入主要是跑腿费和后期分红。

主要工作，闲的时候推广商家入驻，推广同学平台下单，推广同学进来兼职跑腿。忙的时候跑腿，



运营方案（组建团队）

第二个月开始，培养两位负责人，一主一副，用来维持正常运转，其他人员考核，从兼职跑腿人员里面筛选一些积极的人加入进来，不积极的淘汰出去（人多了1%2%都可以）

团队安顿好后，（后面每周给他们开个会、发发工资），其余时间可以去做一些增值服务跟拓展其他学校



运营方案（商家推广）

好谈的先入住，特别是生意好的，有个5家以上餐饮、一家快餐，一家奶茶，一个超市，就可以推广了，其他的慢慢谈，平台运转起来后早晚都会入驻



运营方案（建群）

推广的过程中把学生全部拉倒群里，进行管理，平时发发特价、新品或者活动，跟广告之类的，保证学生资源都在自己手上



退出机制

- 1、 时机选好：生意最好的时候开始转让，切记不要再寒暑假没生意的时候
- 2、 估值：一般是3-12个月销售额，具体看怎么谈（可以转让给生意比较好的商家）



打造百亿市值 互联造物

互联造物创始人：晓生
2015年10月1日