



餐廳點餐

自媒體方案

用最低的成本，為餐廳帶來更多利潤

Samuel lei



方案目錄

01

餐廳自媒體流量探究

識別並分析現有點餐流程存在的問題

02

餐廳自媒體流程介紹

新流程如何解決現有流程存在的問題

03

實施步驟與成本

成本預估及投資回報率分析

04

新方案帶來優勢

新流程如何改善顧客體驗

01. 餐廳自媒體流量探究

公域流量慢慢被私域流量取代



餐廳公域流量平臺現狀

有流量，不賺錢

公域平臺多採用抽傭的方式同商家進行分潤，抽取傭金平均在20%以上。配送服務，要麼轉嫁給商家，要麼轉嫁到客戶。

商家需要配合平臺 提供優惠活動

商家出錢為平臺增加活躍度
大家都在打折，我能有多少流量呢？



收取佣金部分過高

有新的訂單來了，但是新的利潤沒有來



商家利潤微薄，無法保證服務質量

不是我不想做好，是真的沒錢賺

餐廳自媒體流量介紹

餐飲網紅做為宣傳渠道，為商家帶來新的客源

在web2.0帶來巨大革新的時代，行銷方式也帶來變革，溝通性（communicate）、差異性（variation）、創造性（creativity）、關聯性（relation），體驗性（experience）、互聯網已經進入新媒體傳播時代。並且出現了微信，抖音，快手，小紅書等這些新媒體。



01

推廣成本低，效果好

自媒體會區分粉絲的類型，依據粉絲的愛好和認同度進行精準推廣

02

保證商家每單都賺錢

商家可以依據自身情況同自媒體渠道制定分潤規則

03

獲客範圍廣汎，轉化率高

自媒體的流量源自於社交平臺，內容信息更加廣汎，更容易獲得新客戶的支持。

傳統平臺VS自媒體平臺

餐廳自媒體更符合商家利益

通過對比，餐廳自媒體更加符合商家經營的長期利益



01

流水佣金

傳統平臺：平臺定義佣金比例

自媒體平臺：商家同自媒體渠道定義佣金比例

02

流量轉化

傳統平臺：通過補貼或者商家活動來獲得平臺流量

自媒體平臺：通過社交平臺獲取流量，並將流量帶入不同行業

03

消費者認同度

傳統平臺：認同平臺多過於認同商家

自媒體平臺：自媒體流量更容易轉化為商家自身流量

02. 餐廳自媒體流程介紹

互聯網O2O，新模式，新流程



整體流程介紹

社交平臺流量轉化為餐廳流量

好的 事務“食物”是需要大家一起分享的



01

自媒體平臺分享（公域）

客戶等候時間過長，影響顧客體驗和餐廳效率。

02

微信平臺獲客（私域）

頻繁出現點餐錯誤，給餐廳運營和服務品質帶來負面影響。

03

點餐平臺服務

點餐過程複雜，需要顧客花費較長時間和精力。

自媒體平臺分析

創新引流方式三步走



通過自媒體的分享，幫助商家獲得新的客源。

自媒體平臺

抖音，小紅書，快手，油管，meta



私域社交平臺

微信



餐廳點餐服務

微信點餐小程序



點餐流程介紹

我們記錄了自媒體為商家帶來收益的全過程

我們不是一個傳統的點餐系統，我們是自媒體和商家的紐帶



掃碼點餐

顧客使用手機掃碼進行點餐



確認訂單

顧客確認訂單，可以選擇付款也可以只確認訂單



分享收益

平臺會記錄自媒體和客戶的關係，並提供分傭的數據



03. 實施步驟與成本

商家只需要完成自己的日常工作，其他的事情交給我們



实施步骤介绍

餐廳自媒體实施步骤

同商家一起制定具體方案



成本組成介紹

自媒體服務+點餐平臺服務

為商家提供自媒體+網絡平臺一整套的服務，商家只需要做好本職工作，其他工作交給我們



自媒體傭金成本

自媒體推廣服務，商家流量服務



點餐系統租用成本

系統技術服務，數據服務，服務器管理

運營成本優勢



运营成本节省

傳統方式需要建立獨立的運營團隊，並伴有互聯網平臺運營。

- 市場策劃人才
- 技術人才
- 運營團隊
- 網絡推廣人才

1

自媒體推廣

傳統：底薪+提層

我們：有交易才有分傭

2

自媒體策劃

可以配合商家獨立進行活動策劃

3

專業的技術服務

從系統平臺維護到數據支持針對商家的一體化服務

04.新模式帶來預期

推動澳門美食文化，通過我們平臺帶來更多的網紅餐廳



我們的初衷



澳門美食文化宣傳大使

希望幫助商家增加銷量，提升利潤



自媒體是宣傳手段

不是束縛商家的平臺服務



希望更多的人一起分享

發揮每個人對美食的熱愛，這份熱情是信息傳播的動力



系統平臺只是工具

不是束縛商家流量的載體

餐廳點餐自媒體預期

1-流量最終歸於商家

自媒體推廣期間商家需要和網紅進行分潤，推廣期限后，流量屬於商家，自媒體不參與分潤



01 流量轉化

自媒體流量轉化為商家自身流量

02 提高餐廳銷量和利潤

自媒體流量期限過後，客人消費，自媒體將不參與分潤，利潤完全屬於商家

餐廳點餐自媒體預期

2-為澳門打造更多的網紅餐廳

互聯網模式不應該成為商家降低服務標準的理由，新模式下我們和商家共同堅守本心，協力推廣澳門美食文化。



自媒體由更多人參與的分享

所有顧客都是一個自媒體分享者



為澳門打造更多網紅餐廳

通過自媒體宣傳，讓更多人熟悉商家，認同商家



推廣澳門美食文化

我們只是澳門美食文化的傳播者





Thank You

Samuel lei

