

博优餐饮加盟连锁

云 平 台 方 案

传统餐饮企业的困境

问题一 开新店，上促销活动、新品的时候如何有效的告诉您的客户

- 1、在街上发宣传资料—— DM 单
- 2、商户在门口张贴促销海报
- 3、敲锣打鼓请人“游行”
- 4、和团购网合作
- 5、电视、报纸——传统媒体

传统方式的大致预算和问题

- 1 万份，印刷+人力=1500 元
- 每个月可以随便做几次活动，就是几次×1500 元的成本
- 大量的传单被随意丢弃，发给不需要的人，甚至被当废纸卖掉，发的过程中被城管追。
- 请人“游行”人力成本也比较高，效果有限
- 让利给团购网和顾客，虽然会有一定的效果，因为团购网本身会从里面获利，加上上团购的人本身就是冲团购而不是冲品牌来的，一旦优惠达不到预期，生意也不会好。

传统方式效果分析

- 只有经过的人才看得见！
- 覆盖范围有限！
- 极强随机性，没有针对性！
- 极高的人力成本和难以管控的发送效果和造成的巨大浪费
- 降低了商家的利润。

作为商家的需求

1. 只有让自己的客源不断增多，才能让生意更加壮大，需要积累老客户，发展新客户。
2. 在开新店，上新品，做活动的时候，能第一时间通知到您的老客户来参与，这些通过贴海报，发传单效果是很微弱的，而且达到

率很低，针对性很差，发出去了事，且成本高昂。通过电视传媒，成本不是一般的店面能承受的，而且现在看电视的人越来越少，用手机的人越来越多。

所以以下两点是几乎所有商家的刚性需求：

1. 建立起商家自己的客户群体（会员系统），并在日常经营中持续发展会员。
2. 在上新品或上新活动的时候，以最低成本、最大覆盖率地通知到老客户，这一些人都是您的直接目标客户。

核心理念：培养客户忠诚度—会员制营销核心价值

在美国，企业 80%的营业收入都来自企业俱乐部会员，其中大部分会员都是终身客户。会员制营销模式多年来一直被西方国家广泛应用，经实践证明是培养客户忠诚度的有效营销手段之一。自传入中国以来，会员制营销已经日益被企业接受，在营销模式中占据了越来越重要的地位。“培养客户忠诚度”这一会员制营销的核心价值已经得到了广泛的认可与应用。如今会员制营销在中国已是悄然遍布于社会的各个角落。其发展趋势也吸引了众多企业的注意力。

会员制营销以三大理论前提作为基础，第一留住一个老客户成本大约相当于赢得一个新客户成本的 1/5；第二老客户比新客户更加易于开展营销活动，对企业的产品的服务的接受度更高；第三企业 80%的利润来源于其 20%的客户。海尔总裁张瑞敏曾经说过，“现代企业竞争的本质是客户忠诚度的竞争。”谁赢得客户忠诚度，谁就能在未来的市场竞争中获胜。

如何用互联网思维来解决这个问题

我们将传统软件的会员系统进行全方位升级，将互联网的解决方案融入进去，从顾客进店点餐（收银），使用店内 WIFI 和我们的网络云平台有机的联系起来，通过会员积分将整个体系带动起来，打通线上线下，顾客不管是从网站上注册，还是在店里面点餐最后的消费

记录和积分都会汇总。

通过实行会员卡就是该顾客的手机号码，顾客可以通过网站平台来查询自己的消费记录，积分，也可以在线上兑换积分礼品然后到线下店去领取，而且我们简化了会员卡办理的方式和流程，即使你不会上网，你到店点餐的时候只需要输入您的手机号码，立刻就能享受会员，马上就能消费积分，但是您要使用该积分的时候必须通过短信来验证手机号码激活使用，这样不但快捷方便，而且确保每个用户都是真实有效的，餐饮店可以通过设置一些会员套餐，会员优惠，让顾客都选择成为会员，通过实际测试 4 个 100 平的快餐店在 3 个月内做到有效会员 10000+，而且消费回头率极高，通过直接让利给消费者省略团购的环节，您不但提升了营业额，而且获得宝贵的会员数据，而且消费者参与其中真正打造成一个 O2O 的闭环。

传统的会员系统是一套封闭的内部软件系统，他无法做到消费者参与，而消费者始终处于被动告知，犹如一滩死水。而互联网会员系统则不同，有了用户的参与整个体系变得活跃，和会员的互动会产生很多痕迹，这就是我们经常所说的大数据，这对企业本身的经营是有关键性的作用的。

最后我们再来做一个估算，您有 4 店，这个估值是很容易被计算的，固定资产+流水很容易推算出来，但是现在您如果 4 个店再加上一套会员系统和 10 万会员，可能软性估值都会超越您固定资产和流水的一个估值，因为当今谁抓住用户谁就是赢家。

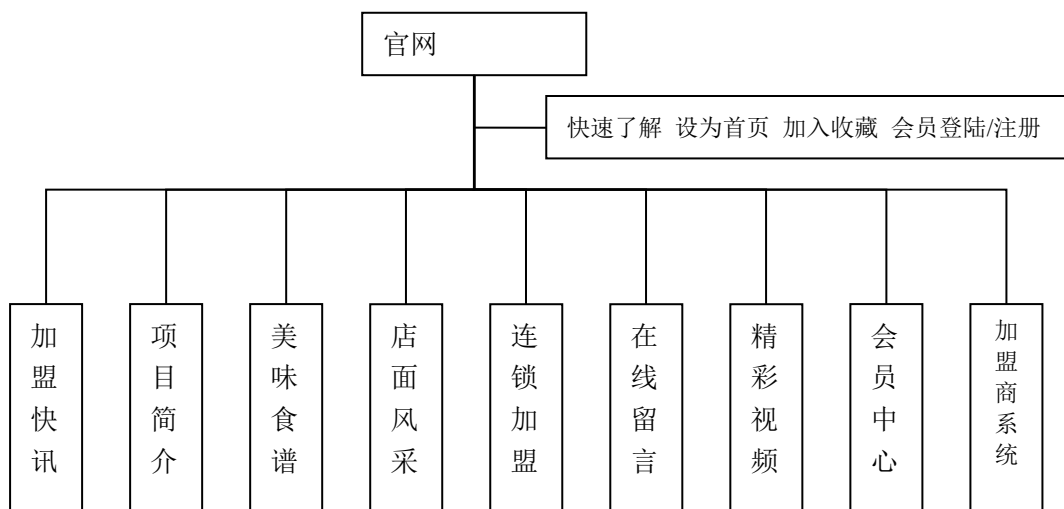
整体建设方案

一. 基本框架说明

本系统将使用全新的 Boyou Cooperation 框架进行开发。Boyou Cooperation 是我公司耗时三年研发的大型网站核心框架，基于面向对象开发，支持目前主流的大型关系型数据库(Mysql , DB2, Oracle 等)，框架具有高效率，高扩展性，易于维护。

同时支持多种接口开发（第三方登录接口，支付接口，同城 IM，邮件，短信等），特别适合构建大型网站，目前已稳定运行 4 年，独创数据同步热备份具有高可靠稳定性，信息数据永不丢失，程序环境承受海量信息瞬间高并发访问相当出色，以及后续功能扩展升级方便快捷。

二. 网站拓扑图



备注：各栏目下的二级栏目，管理员可在后台进行增减和排序。

三. 网站栏目详细说明

加盟快讯：展示最近加盟的信息和开店信息

项目简介：对项目情况的简单介绍；让加盟商看完后对整个项目有大概的了解；

加盟连锁：介绍加盟连锁方面的相关服务和要求

菜品展示：分类展示各种特色菜品、小吃等

店面风采：分类展示店面照片

视频中心：企业宣传视频，支持在线播放

在线留言：访客可以通过在线留言与网站进行互动，回复后留言将显示在留言列表

会员登陆/注册：会员注册或登陆后，跳转到会员的个人中心

会员中心：会员注册或登陆后，跳转到会员的个人中心，详情见“会员中心详细说明”

加盟商支持系统：此栏目主要是为加盟商提供全方位的支持，包括菜品的做法，最新的菜品和资料的下载，详情见“加盟商支持系统”

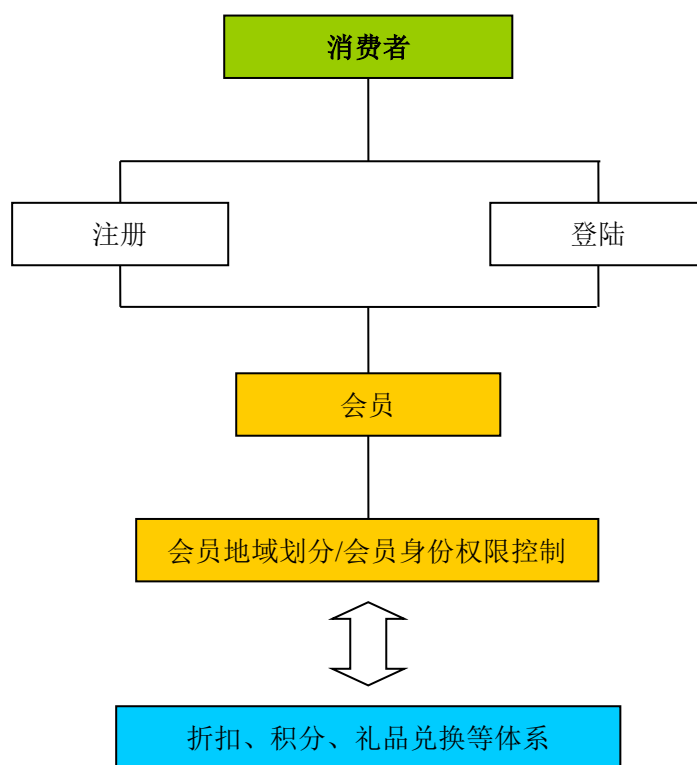
四. 会员中心详细说明

1. 会员系统

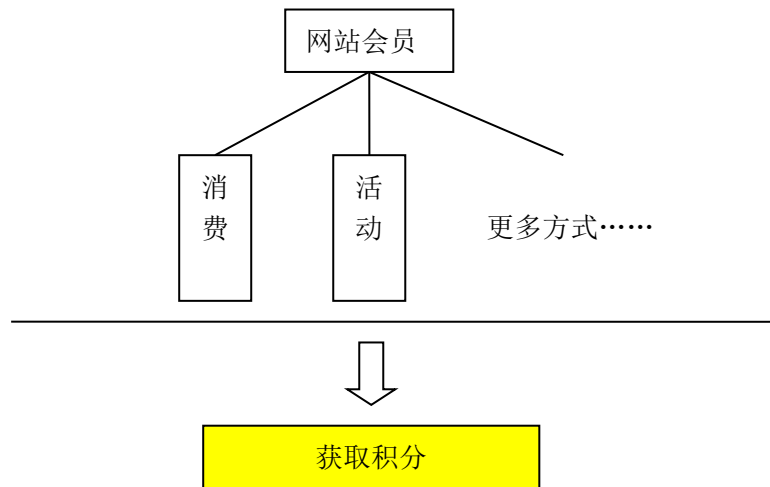
- a) 会员系统主要针对普通消费者，消费者可以通过注册成为会员，会员号建议使用手机号码。
- b) 会员以地区进行区分，不同地区的会员可以拥有不同的权限。
- c) 会员首次登陆后需要完善部分基本信息，如：姓名、年龄、联

系电话、所在地等。

- d) 会员完善信息并进行手机号认证，认证后的手机号则作为会员标识，到店消费买单时，告知营业员手机号码即可享受折扣和获得积分。
- e) 根据会员的累计消费额，可以把会员分为普通会员，高级会员，VIP 会员等不同的类型，不同类型的会员所享受的折扣比例不同。



2. 积分系统



- a) 积分可以通过消费、参与官方活动等方式获得；
- b) 积分可用于兑换积分商城中提供的礼品；
- c) 会员可以通过会员中心查询到本帐号积分的增减记录。

3. 积分商城

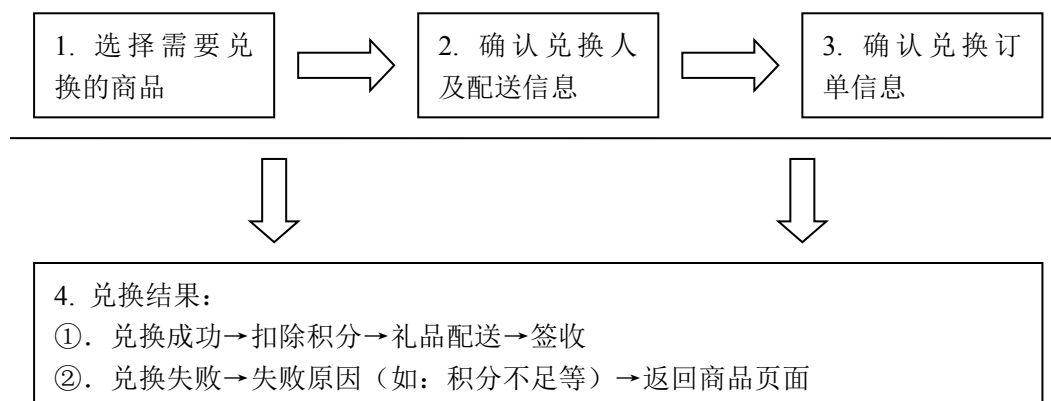
a) 积分商城功能：

商城系统：支持将商品进行分类展示；商品展示详细页面包括图片，描述，所需兑换积分等详细信息

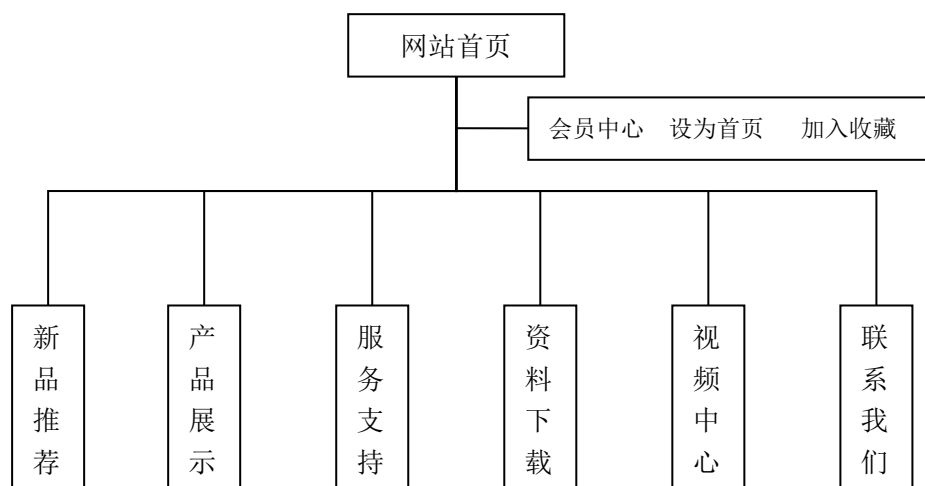
购物车：网站会员可以选择多个产品加入购物车进行统一结算

订单系统：用户结算时，自动生成带购物清单的订单，供用户填写；生成订单后，管理员可以在后台对订单进行管理与处理。会员则可以通过会员中心内的订单管理来查看某个订单的当前状态。

b) 积分兑换礼品流程：



五. 加盟商支持系统



加盟商中心：在加盟商中心里可以进行设置基本资料，修改密码等操作。

新品推荐/产品展示：通过图片+文字的方式来介绍最新的菜品以及详细的制作方法

服务支持：项目运营方面的服务支持文档以及一些合同范本等内容，可以提供下载。

资料下载：一些常用资料的下载，包含图片、文档、压缩包等格式。

视频中心：不对外的视频教学资料（如：菜品的制作方式等），支持直接在线播放和下载两种方式。

在线留言：用户可以通过留言与网站管理人员进行交流。管理员可以在后台查看和回复用户的留言，回复后的留言会在前台显示

联系方式：用于公布联系方式，地址等信息，方便用户能找到

六. 短信和邮件接口

1. 短信接口：短信接口可用于用户注册验证，找回密码，积分变动提示等方面。
2. 邮件接口：邮件接口用于用于验证会员注册信息，找回注册密码和群发邮件等。

七. 收银系统接口

1. 收银机验证：将所有店面的每一台收银机按规律给出唯一的编号，收银机在开机的时候，会连接到后台进行验证，验证完毕无误后的收银机才可以使用；
2. 会员积分操作：通过验证是收银机在结算的时候，会自动生成本次消费产生的积分数额并且充入会员的帐号中，所有的积分记录，会员或者网站管理员都可以通过后台看到明细。

功能模块详细列表及说明

信息管理系统	1. 信息发布功能	网站信息的发布，支持图文并排方式、并且可以插入多媒体资料
	2. 信息分类功能	支持信息类别的管理，可添加、删除、修改信息的所属类别
	3. 信息管理功能	支持管理员对信息的各种管理操作（如修改、删除、更改分类、推送等）
	4. 信息推送功能	发布信息时，管理员可根据该信息的重要性，指定是否推荐到首页
产品系统	1. 商品发布功能	网站商品的发布，支持同一商品多图展示的效果
	2. 商品分类功能	支持商品类别的管理（添加、删除、修改等）；可对每个商品进行分类操作
	3. 商品管理功能	管理员可对商品进行各种管理操作（如更改简介、更改分类、删除、编辑等）
	4. 商品价格功能	管理员可以对商品价格进行全面的的管理，如折扣、积分抵扣等
	5. 商品推荐功能	支持管理员将某个商品推荐到首页或者其他相关页面
搜索系统	1. 普通搜索功能	通过直接输入关键字，查找相关的产品
	2. 高级搜索功能	支持用户自定义某些条件进行搜索，方便用户获取更精准的信息
	3. 搜索感知功能	搜索框加入感知功能，可感知用户的输入（如：用户输入产品名称其中一个文字，下拉框中自动感应出包含该字的产品名称）
会员管理系统	1. 会员注册功能	支持会员的注册（需填写相关信息，完成注册）
	2. 会员审核功能	支持多种验证方式（如邮箱验证、管理员手工验证等）
	3. 会员基本信息管理	支持会员编辑自己的基本资料（如昵称，生日，所在地等信息）
	4. 会员安全性相关功能	支持会员修改或找回帐号密码等操作
积分系统	1. 积分管理功能	管理员可以对积分进行高级管理操作（如发放积分）
	2. 积分获取功能	支持设置积分的获取渠道以及方式
	3. 积分兑换功能	支持积分兑换物品、或抵扣部分现金等设置
购物车系统	1. 购物车管理功能	支持用户对自己购物车内的物品进行删除等操作
	2. 购物车查询功能	支持用户随时查询自己购物车内的物品
订单系统	1. 订单生成功能	用户结算时，自动生成带购物清单的订单，供用户填写（如详细联系方式等）

	2. 订单管理功能	生成订单后，管理员可以在后台对订单进行管理与处理
	3. 订单通知功能	当有新订单的时候，以站内信息等方式，通知管理员及时处理
留言反馈系统	1. 留言表单填写功能	支持用户填写对网站的留言或者反馈意见
	2. 留言后台查询功能	管理员可在后台查询用户的留言或对网站的意见反馈
	3. 留言管理功能	管理员可在后台对用户留言进行各种管理（如屏蔽、推荐、删除等）
	4. 留言回复、评论功能	管理员可在前台，对用户留言进行回复，其他用户也可以对留言进行评论和回复
下载系统	1.文件上传下载	支持文件上传下载（rar，doc，xls 等格式）
网站公告系统	1. 公告发布功能	支持网站公告的发布
	2. 公告管理功能	支持管理员对公告进行各种管理操作（如修改、删除、推送等）
	3. 公告推送功能	支持管理员将公告推送到首页，并滚动显示
网站优化系统	1. 搜索引擎登陆功能	支持将网站登陆到各大搜索引擎，提高网站的知名度以及收录
	2. 站点名管理功能	支持管理员对站点名称等信息进行管理
	3. 站点描述管理功能	支持管理员手动填写或更改站点描述，以便在不同时期对网站设置不同的描述信息，提高搜索引擎对本网站的亲和力
	4. 站点关键字管理功能	支持管理关填写、更改站点的关键字，以满足不同时期对网站关键字以及搜索引擎收录结果进行调整

如您对方案感兴趣可联系：

联系人：李先生

电话： 13657687333

邮箱： 646190281@qq.com