**拼好饭推广**

**美团外卖拼好饭推广详解**

**📋 产品概述**

美团外卖的拼好饭推广是一种通过拼单模式提供低价外卖服务的创新产品。它借鉴了拼多多的拼单逻辑，旨在通过高性价比的餐品吸引用户，特别是在下沉市场和价格敏感型用户群体中。

**🔧 基本机制**

**拼单模式**

* 用户发起拼单后，系统会在商品下单页面和「拼好饭」首页的「正在拼单」里进行展示
* 需要其他用户主动点击拼成，否则将生成两个不同的待拼成订单
* **默认拼单时长**：通常是10分钟（用户可自行设置）
* 未拼单成功则会自动取消订单并退款

**低价策略**

* 拼好饭的餐品价格通常为常规订单的**50%-70%**
* **免配送费和打包费**
* **价格示例**：正常售价20多元的餐品，在拼好饭可以用10元出头的价格点到

**📊 推广效果**

**订单量增长**

* **2020年推出以来**，订单量持续增长
* **2024年二季度**：单日订单量峰值突破800万单
* **2025年7月12日**：单日订单量已超过**3500万单**

**用户增长**

* 帮助美团吸引了更多的下沉市场用户
* 美团外卖年活跃用户增至**近5亿**
* 中高频用户的交易频次同比进一步提升

**💼 商业模式**

**C2M模式**

* 参考电商C2M（Customer to Manufacturer）模式
* 通过定向汇聚需求、规模化定制，实现极致性价比
* **运营流程**：
* 平台根据区域内用户需求为商家提供集中选品建议
* 热门餐品推荐 + 拼单点餐 + 统一配送
* 用户、商家、骑手分别集中下单、出餐、配送
* 从而降低各方成本

**品牌合作**

已有**超5000家餐饮品牌**入驻拼好饭，包括：

* 🍔 汉堡王
* 🐔 老乡鸡
* 🥘 南城香
* 🍜 魏家凉皮
* 🧋 古茗、茶百道、沪上阿姨
* 🦆 绝味鸭脖
* 🥣 永和大王

**⚠️ 挑战与改进**

**质量与利润问题**

* 面临餐品质量、商家利润以及骑手收入等挑战
* **改进措施**：
* 推出商家"食安日记"打卡功能
* 鼓励商家把环境图放在与餐品同等重要位置展示
* 让商家后厨和备餐过程更加透明化
* 逐渐打消市场和用户对拼好饭的猜疑

**可持续性**

* 如何在保持价格竞争力的同时维持高销量
* **现状**：很多商家在拼好饭一单的利润在**2-3元**左右
* 属于典型的**薄利多销**模式

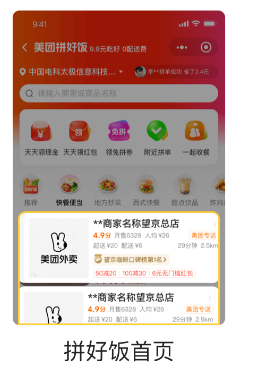
**🎯 推广特点**

**推广位置**

* **拼好饭首页列表内**
* 流量大，效果佳

**计费方式**

* ✅ **曝光免费**
* ✅ **进店免费**
* 💰 **成单收费**
* 🤖 **智能定价，无需竞价**



**🚪 推广入口**

**操作步骤**

1. 点击底部的【推广】
2. 从金刚区中找到【拼好饭推广】，点击进入

**💡 总结**

美团外卖的拼好饭推广通过拼单模式和低价策略，成功吸引了大量用户，特别是在下沉市场。尽管面临一些挑战，但拼好饭的商业模式和推广效果为美团带来了显著的增长动力。

