# 商丘师范学院

“团点点”团餐点购平台小程序

策划案

# 商丘师范学院

（团餐点购项目）

二 级 学 院 曙光大数据学院

专 业 数据科学与大数据技术

项 目 名 称 “团点点”小程序

项 目 类 型 创意组

项 目 负 责 人 许歌辉

申 报 日 2019年5月

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目名称** | **团点点** | | | | | |
| **项目类型** | √创意组□初创组□成长组□就业型创业组 | | | | | |
| **申**  **请**  **人**  **或**  **申**  **请**  **团**  **队** |  | 姓名 | 年级 | 所在学院 | 专业 | 联系电话 |
| **负责人** | 许歌辉 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 13017646115 |
| **成**  **员** | 史明宇 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 18336029557 |
| 娄明欣 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 17703850898 |
| 薛雨鑫 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 18336937800 |
| 孙心茹 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 13639821519 |
| 李里瑶 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 15517099050 |
| 赵晓凤 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 15239498374 |
| 刘一帆 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 17703744525 |
| 章旭杰 | 大一 | 信息技术学院 | 大数据 | 15888057879 |
| **指**  **导**  **教**  **师** | **姓名** | **李阳** | | **研究方向** |  | |
| **年龄** | **28** | | **职称/学位** |  | |
| **主要成果** |  | | | | |

|  |
| --- |
| **一、项目名称**:  团餐点购平台“团点点”小程序开发 |
| **二、项目简介：**  一款可以团购订餐，分享美食，推荐美食的微信小程序，支持多人拼着买，拼着买才划算。 |
| **三、项目背景：**  近年来，随着互联网的高速发展，“互联网+餐饮”融合创新步伐在不断加快，餐饮企业积极运用O2O融合创新，通过线上的资金流、信息流优势和线下的物流、体验、服务优势相结合，畅通消费渠道，降低交易成本，发展方便快捷实惠的服务模式。  众多第三方外卖平台获得多轮融资，网上外卖市场形成“饿了么”、“美团外卖”和“百度外卖”三足鼎立格局，市场集中度进一步提高。互联网餐饮迎来了新一轮的市场井喷，2013年网上订餐APP进入了城市居民的生活，成为人们手机里常备的软件之一，点开网络订餐APP就会发现难以计数的餐饮店铺，动动手指就可以享受美食。  网络订餐已成为许多居民餐饮消费的主要方式之一。据统计，截至2016年12月，我国网上外卖用户规模达到2.1亿，年增长率为83.7%，占网民比例达到28.5%。其中，手机网上外卖用户规模已达到1.9亿，使用比例由16.8%提升至27.9%。据中国烹饪协会统计数据显示，2016年全国网络订餐市场规模达3579亿元，占餐饮总收入约10%。网上  订餐平台不仅给消费者带来方便，也给商家带来了很多好处，进一步帮助传统餐饮业焕发活力。由此可见，团餐点购平台前景广阔 |
| **四、项目的市场分析**  **从市场分析：**  《2018中国团餐行业研究报告》指出，目前中国团餐企业数量超过10万家，2017年团餐百强企业年收入均在1亿元以上，但整个行业超99%的企业年营收不足1亿元。可见，目前我国团餐小而分散，难以形成发展趋势。而我们提出的团餐电购乃是“智慧团餐”，集网络与实体店于一体，巧妙避开----团餐运营企业面临跨区域经营这一大难题。***而且很多家团购公司不注重信用，为了利润不择手段，而我们这次所推荐的智慧团餐不仅方便实惠最重要的是诚信待人。旨在吸引广大顾客的回头率和好评。***随着互联网的迅速发展，人们生活水平提高，饮食的要求也提高，于是餐饮行业迅速崛起，成为了社会的经济流动巨大的推力，并且也成为了永久性的产业，消费群众不断增多，与此对应的消费市场也越来越大。政府大力的扶持，相关政策、资金的适度援助，以企业集群方式健康发展，甚至一些企业开发了订餐软件，***像美团、百度外卖、饿了么等，这无疑是方便了大家，但与此同时也涌现出一些问题，不良商家混入其中，却也无法避免，外卖市场也几乎被三家巨头垄断，但是竞争一直存在，优胜劣汰，行业需要更新，市场需要前进，像网购一样，多行并存，各有春秋，劣质无法避免，但当薄利多销时，也许会有所改善，所以，我们所开发的团餐点购小程序前景很好。***  **从用户分析：**  目前对于这种点餐平台来说，使用者大部分是年轻人，他们使用这种软件点餐就一方面是可以方便节约自己的时间，另一方面也是因为自己比较懒。***我们所开发的这一小程序不同于美团等点餐软件的是可以给顾客带来更多的实惠和便捷。团购，拼单等的模式带给用户新的体验。***  **从竞争产品分析：**  目前年轻人普遍使用的是基于美团、饿了吗之类的点餐软件，这类软件是目前很受年轻人欢迎的，***但他们现在普遍存在的缺点就是配送费太高，对食品卫生监督力度不够，商家与用户没有良好的沟通与展示平台。我们所开发的“团点点”小程序就是解决这样的问题，给用户更多的实惠与乐趣。***  **从项目形式分析：**  约着买团餐点购平台将以微信小程序的形式呈现出来。这种形式有以下几点优势：  1、目前微信小程序的流量入口主要集中在：分享/公众号/ 发现，并不是大流量的入口，但是由于便于转发好友和微信群，并且互动性较强，所以往往具有很强的社交裂变能力，通过社交机制，能获得高转化裂变式的爆发。  2、小程序不用下载也无需经过注册或验证等繁琐过程，只需在微信内进行授权就可以使用了，过程方便，而且不占用内存，光凭这两点，它就比App更具存在价值。  3、利用小程序可以将你的产品或服务在上面进行更多的功能延伸，如果你的产品需要完善功能，都可以在小程序上进行测试及扩展，使你的产品更加全面，从而满足用户的需求。 |
| **五、产品特色：**   1. 以微信小程序方式实现，便于用户使用，也便于小程序的宣传。   2、该小程序的团购点餐，拼单优惠是不同于其他点餐软件的一大特色。可支持三人，五人等的拼单优惠。每日也会推荐网红商品的抢购活动。  3、程序中会加入用户与用户之间的交流，用户与商家的交流，能够更好了解到用户的所需所想，更有利于我们这款小程序的升级与管理，也能够让商家更加了解自己店铺的发展方向。我们这里所说的用户与商家的交流是完全透明化的，商家可以在自己的平台上发表店铺信息（菜品的更新，实体店的环境，支持上传图片和视频信息），这样也为商家提供了一种免费宣传的方式。用户也可以根据商家发表的信息来进行评论，点赞。  4、设置有兑换商城，在平台上购物，做任务，分享等可以获得不同点点值，积累一定的点点值可以兑换一定的优惠券，也可在订单时抵一定的金钱。  5、小程序中还会加入举报模式，针对不良商家，用户在有可以证明商家的不良行为的情况下都可以举报。 |
| ****六、项目研究内容和拟解决的关键问题****  ****项目研究内容**：**  ****微信小程序前端的开发**：使用微信小程序完成小程序 UI 界面的设计，实现所求而在小程序中开辟的各个功能模块：**  ****微信小程序后端的开发**：构建服务器、建立数据库，构建的服务器用来处理前端的请求和查询数据库，作为中间枢纽完成整个小程序之间的连接，实现功能。数据分析、数据预警：利用用户在使用 小程序 时产生的数据对数据进行分析实现数据分析、数据预警的功能。例如：在使用时产生的消费记录、这些数据，对它们进行分析从而推测学生的消费水平、消费习惯等，从而对他们提出消费建议、消费预警，使校园生活更加智能化、资源分布更加合理化、资源利用效率更加高。**  ****问题；**采集用户信息，采集数据找出最受欢迎的菜品**  **七、项目内容：**  **1、程序设计：**  **首页:**  分为四个区域   * 餐点分类：小吃、饮品、快餐、午餐、早餐、网红店铺 * 抢购区域：展示每天的抢购菜品，拉人气 * 每日活动：该模块有每日抽奖活动，各个店铺优惠券的推送等 * 分享记录：推荐大广场点赞值最高的用户分享，与店铺魅力展示   **大广场:**  分为三部分   * 用户分享 * 店铺魅力展示 * 关注   **我的：**  该模块由设置、订单、评价、钱包、举报五部分组成   1. **具体模块内容详情**   **抢购区域：**  1.如何选择抢购商品：  通过前一个星期的菜品，饮品等卖出情况进行分析，选出销量好的商品，推出每日限时抢购，深夜商品抢购以及后一日预抢购商品以供顾客了解，而此类商品将会有相应的优惠与折扣为消费者提供福利。  抢购模式：可以分为团队抢购和和个人秒杀，提前预约抢购   * 团队模式：   推出五人行一人免单的优惠政策，或者是三人，五人行即可免费享受水果饮品，并会送出精美小菜   * 个人秒杀：   每日推出个人秒杀专框，针对落单人群，提供相应的优惠政策，如九折优惠，两元代金券等等   * 提前预约抢购：   通过对后一日的优惠菜品查看，如果有自己喜欢的可以提前付百分之三十的预付款进行预约抢购，等到第二天在规定时间内需要进行尾款的支付。  **每日活动：**  该模块由抽奖、优惠、签到三部分组成。   1. “抽奖”小区域包括：抽奖环节、抽奖记录和中奖比例。抽奖一天只能进行两次，登录即可进行一次抽奖，如果持有的点数超过100（10点点相当于0.1元块钱），则可以进行第二次抽奖，而这100点点将被抵消。抽奖后可以及时看到：免费享受什么样的东西，优惠券多少，谢谢惠顾等这些字样。一般来说，获奖的几率很高。抽奖记录可以显示用户抽奖时间和所中情况。点点管理人员可以查看所有参与者的抽奖信息，参与者用户本身只能查看自己的抽奖信息。获奖比例由点点管理者根据所售来调配。 2. 优惠即每天都会有商家店内搞活动，会随机发放优惠券，用户只需点开“优惠”这一块，即可查看哪家店铺发放了优惠券，上面有筛选、好评和价格，用户可在筛选一块中查看自己所需要购买的东西，随即查看所查有无优惠券，也可根据好评和价格来查看。1 3. 签到：每日都可签到，签到可以领取10点点值（10点点值=0.1元）   **大广场**  该模块分为发现、关注、店铺三部分   * **发现：**类似于一个微博广场平台，用户可以分享自己点的餐，写下你心情，可以上传视频，还写小笔记推荐菜品、店铺，记录美食心得，让该模块的人为你助力，让你喜欢的菜品、店铺登上首页页面，推荐成功的用户可以获得优惠大礼包。 * **店铺：**店家可以上传自己店铺的信息，新菜品的照片，店铺做菜视频或者店铺厨房的一些图片视频等。这一模块的设计免费的为商家提供了宣传的机会，能够更加的吸引顾客。这里也会设置店铺商家与用户的互动。 * **关注：**浏览了“店铺”是否有你特别喜欢的？喜欢的话可以收藏起来，在这一模块可以时刻关注你喜欢店铺的信息。   **我的**  该模块大致由**设置、订单、钱包、举报、兑换商城**五部分组成  **设置:**主要有个人信息、换绑手机、支付设置、安全中心、切换账户几部分。个人信息：点开个人信息选项，用户可以自己设置自己喜欢的头像和昵称，修改自己的生日、个性签名和收货地址，点击头像，用户可以选择拍照或者从相册中选择设置自己心仪的头像。支付设置：点击支付设置会出现交易记录、实名认证、绑定微信、常见问题，交易记录中会显示自己曾经买过的记录信息，可以选择绑定自己的微信也可以选择进行实名认证重新获取身份信息。安全信息：点击安全信息会出现最近登录记录、注销账号，注销后无法恢复，只可以重新申请。  **订单：**  待付款 用户未付款的订单。 待收餐 用户已付款但未收到商品。  可以查看配送信息。 待约买 用户参加约买但缺约买人的订单。  待评价  会显示之前消费过的信息，用户可以对自己买过的商家产品进行评价。  **钱包：**会显示自己获得的优惠券，使用这些优惠券可以减免消费金额，使用后会自动扣除。  **举报:**用来用户对于商家一些不好的行为进行投诉，用户投诉可以附加一些作为证据的照片，当用户上交投诉信息之后系统会进行审核审核通过后会对商家进行惩罚同时会弥补用户。、   1. 举报不良商家成功的用户，将获得一张50元优惠劵且获得三天的vip体验权 2. 被举报成功的商家将受到一个月的监督（如果在一个月内又有超过10名用户举报，将永久取消该商家在此小程序的一切权力，情节恶劣的将会联系食品安全相关组织到地检查）   被举报的商家会扣除一定程度的信誉度和评分  **兑换商城：**  点点值可以兑换商品。在这一模块我们优秀的点点用户提供了兑换商城，在这里可以兑换优惠券（全场通用满十减五，满五十减三十、免配送费等的优惠券）还可以兑换食物 |
| **附件一**  **用户团购模式设计详情：**  **团购定单：**  模式详细：利用拼团、砍价、大转盘等功能建立营销活动，刺激用户消费，触发用户自主分享；玩转趣味营销，构建以消费者为中心的营销闭环。进行特色化营销，提供多样化营销方式，众多的营销流量入口、全渠道的会员发展、专门的门店运营管理，实现菜品标准化、营销丰富化、买单便捷化。  买家可以根据自己选好的商品进行拼团，可以自己建起拼团等待其他用户与自己拼团，也可以与其他用户直接进行拼团，不同商品有着不同的拼团方案。  优惠详情：  1、拼团人数不同，优惠政策也不同。人数越多越优惠比如，二人拼团，每人优惠一元；三人拼团每人优惠两元，以此类推人数越多越优惠。  2、刮奖赢大礼：购买成功后可获得一次刮奖机会，所得奖品会和自己所购买的商品一起送达。（奖品可以是一些小礼物、优惠卷，当然也会出现谢谢惠顾）  3、多样优惠劵：页面会出现不同商家不同的优惠劵，每天的优惠劵都会有变动，获得优惠劵可购买特价商品，更加刺激用户消费。比如满15减3元，满25减5元等优惠劵。  4.砸蛋赢优惠：根据自己的会员积分到达一定的额度后会获得砸蛋机会，结果会获得优惠卷，或者某些商家的特价商品。  **点点值获取途径：**  **1、**每天签到用户会有十点点值。  2、浏览商品30秒，  3、在大广场分享美食记录  4、每日消费  5、评论商家店铺  6、当老客户推荐一个新的用户时，老用户可以获得50点点值，同时新用户消费所得点点值也可返给老用户。  **注：点点值可在消费时抵消。（10点点值=0.1元）**  **点点会员详情：**  1. 会员每次消费享受8折优惠（该优惠与其他优惠可叠加）  2. 会员在拼餐的时候相对于普通用户免单几率增大  3．每天抽奖活动会员可以拥有一次额外的机会 |
| **附件二**  **商家招募标准及入驻细则**  **所有规则为协议不可分割的一部分，与协议正文具有同等法律效力**  **证明文件**：①商家若想入驻此平台需要提供以下真实有效的相关证件：   1. 《食品卫生许可证》 2. 《营业执照》 3. 《餐饮服务许可证》 4. 《环保审批》   若证件有虚假，一切后果由商家承但。  ②商家如果已把相关证明文件上交之后，如果在合同期内商家的证件过期或失效，商家应在平台通知之后（七天之内）把相关证件以及证明文件上交给平台  **安全保证：**商家应保证向平台提供的食物健康，不会出现安全隐患问题，如果食品卫生达不到标准，出现的问题由商家承但。平台将会终止与该商家的合作。  **消费者保障：**商家应该保证消费者的权益，消费者有权向平台举报商家的不良行为。商家应当不欺骗消费者，应当尊重消费者和他们的权益，诚信经营。  商家应遵守以下条款：  《食品添加剂使用卫生标准》  《生活饮用水卫生标准》  《污水综合排放标准》  《公共信息标志用图形符号》  《食品企业通用卫生规范》  《食品工具、设备用洗涤剂卫生标准》  《食品工具、设备用洗涤消毒剂卫生标准》  《食(饮)具消毒卫生标准》  《饭馆(餐厅)卫生标准》  《饮食业油烟排放标准(试行)》  《餐饮业和集体用餐配送单位卫生规范》  餐饮企业应按照相关行政法规要求办理营业证照，持证合法经营。 |