

最新大学校园食堂调研 校园食堂外卖配送方案(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学校园食堂调研篇一

一、背景

美国专家预言：本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。

物流产业是国民经济发展的动脉和基础产业，是推动第三产业快速增长的主要力量，其发展水平和质量已成为衡量一个国家和地区综合竞争力的重要标志，被喻为促进经济发展的“加速器”。岳阳作为湖南唯一临江城市，水陆交通四通

八达，是湖南乃至中部地区货物运输的集散地和物流中心。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——湖南地区，选择一个有良好的基础设施的城市——岳阳，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

二、公司简介

岳阳市国联物流占地30亩，拥有大型停车场，仓储面积达到7000平方米，门面70多个。公司与一批品牌优良、资金雄厚、资源丰富的物流企业联手，在岳阳物流市场占据重要位置。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务

服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

四、区域优势分析

岳阳作为湖南临江城市，水陆交通四通八达，是湖南乃至中部地区货物运输的集散地和物流中心。这将给我们的企业提供交通的优势。

境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。周边地区的工业状况良好。岳阳周围的五个县级，有548万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析

初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：岳阳市尚无几家很大规模物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

六、市场营销

营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

七、公司组织与人力资源

公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。建立有

效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上将依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

八、风险分析及对策

充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

九、财务分析

公司将享受岳阳特殊的三年免税政策。

公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。

我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。

建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。

一、创业背景

我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，

各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。

整个湖南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了岳阳地区，湖南的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

二、公司的创立

国联物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在湖南交通枢纽城市——岳阳，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

三、公司的发展规划

大学校园食堂调研篇二

针对题主提出的大家怎么看待同城跑腿市场？的问题，我觉得这个市场是有的，但是竞争也是激烈的，能生存，但是没法壮大的行业。

快递*最后一公里

对待客户问题

每个人都是个性不同的，如何做到每一个跑腿人员和老板一样的视角去看到用户，接待用户，把用户当做是自己的上帝呢？要么钱到位，要么目标统一。

人员安全的问题

跑腿公司的人员，适合美团类似的，接到单子就要全城的告诉驾车奔跑的，这个过程中，难免一些交通违章或者因为人为原因导致的一些交通事故，那么人员安全和保险的问题，你要考虑好。

价格战问题

一旦很多人觉得这个行业有利可图，就会蜂拥而*。所以我觉得如何能做出特色，并且不再价格战中失去更多的客户，是你作为老板需要考虑的。

*后总结：

我觉得同城跑腿可以保证创始人和他的团队的基本生活，也可以过得很滋润，但是要是想复制在全国成功，那就是要对创始人和团队有着质的考验。

大学校园食堂调研篇三

坚持_学习食品安全教育法规知识,提高管理水平,培养学生的自护能力,避免群体性食物中毒事故_的食品安全工作方针,深化校园安全工作责任制,落实_制度保证,重在预防_的工作措施,创建_平安和谐校园_,办人民满意教育.

二、工作目标

- 1、参与并力争通过食品卫生分级量化考核,争取食品卫生达标.
- 2、全面落实学生食品配送工程和校园放心店建设工作.
- 3、推行_五常法_食品管理模式,完成饮食放心工程示范学校创建任务.

- 4、加大经费投入,改善学校食品安全环境.
- 5、健全机制,力保学校不发生群体性食物中毒事故.

三、工作重点

- 1、认真贯彻上级主管部门有关学校食品卫生工作的法规、政策和工作要求,确保学校食品安全工作有布置、有落实,并及时反馈情况.
- 2、建立和健全食品卫生安全工作责任制、责任追究制度和各项规章制度,配备相应的食品卫生安全管理机构和人员,加强对学校管理人员、从业人员和全体师生的食品安全培训与安全教育,在校园内形成全员重视、人人讲卫生的良好氛围.
- 3、配合卫生监督部门开展学校食品卫生量化分级考核.
- 4、实施_食品配送制度_.
- 5、加大食品安全设施投入,改善食品环境,降低食品安全风险系数.
- 6、开展学校食品卫生专项检查,积极配合卫生、工商等部门做好专项整治工作,对发现的安全隐患及时整改,防止学校饮食饮水中毒事件发生.

四、工作措施

- 1、加强领导,明确职责

切实加强对学校食品卫生安全工作的领导.学校成立食品卫生领导小组,明确职责,细化责任,层层抓落实,形成部门协作、上下联动的工作格局,有效预防、控制和消除食品卫生安全事故的危害.要建立预防应急机制,组织、协调、指导应急处置工作,一旦发生食物中毒事故,能迅速处理,把险情控制在最小

范围,并降到最低程度.

2、加大宣传,营造氛围,突出教育的长效性.

大学校园食堂调研篇四

为营造学校良好教学环境,稳定学校教学工作,保障师生员工生命安全和身体健康,拟定20xx年学校食品卫生安全工作计划。

一、指导思想

以_理论和“三个代表”重要思想为指导,树立“学校教育健康第一”的指导思想,坚持以人为本,遵循预防为主、常抓不懈、标本兼治、着力治本的方针,紧紧抓住关系教职员员工身体健康的突出问题,深入开展学校食品卫生安全和学校传染预防工作,为促进学校教学稳定工作提供有利保障。

二、加强领导,明确职责

切实加强对学校食品卫生安全工作的领导。学校成立食品卫生领导小组,明确监督员职责,责任细化,层层抓落实,有关部门参与,聚为合力,形成上下联动的工作格局,有效预防、控制和消除食品卫生安全事故的危害,组织、协调指导应急处置工作,把危害后果控制在最小范围,并降到最低程度。

三、突出重点、很抓落实

本期学校食堂、小卖部全部承包出去,学校将坚持把学校食堂、食品卫生安全和传染病防治工作作为大事来抓,紧紧围绕确定的工作目标,很抓落实,力争取得明显效果。重点抓好三个方面的工作。

(一)、加强学校食堂安全监管，提高餐饮质量

学校食堂监管从源头抓起，建立经营者采购食品时索取产品合格证制度，严把进货渠道关，加强食品卫生日常管，并有专人负责，积极配合卫生监督部门落实卫生防病和食品卫生管理措施，规范食品烹饪方法选择的科学性，禁止向学生出售变质的食品和“三无”产品，依法强化学校食品卫生后勤管理，让学生吃上放心的饭菜，坚决控制学生食物中毒事故的发生。

(二)、加强事前预防工作，提高突发事件的处置能力

为进一步落实预防为主，常抓不懈的工作方针，学校逐步完善对学校食品卫生安全和急性传染病在学校爆发流行的管理措施，学校制定食品卫生安全和传染病防治预案，同时制定突发事件应急预案，同时制定突发事件的应对和处理能力。

(三)、加强校内外门前摊点治理，营造安全卫生的学习环境

学校门前、周边普遍存在大量食品经营、摆摊设点叫卖的现象，多数卫生状况较差，制售伪劣食品，只图营利，不顾学生健康，是隐患的源头，必须堵住。学校门前和周边环境卫生治理涉及到很多单位和部门，教育部门和学校主动与有关执法部门联系，密切配合开展专项治理，坚决取缔学校门前、周边无证非法经营的食品销售摊贩，杜绝以各种方式侵犯学生健康权益行为，在突击检查的基础上，建立长效机制，巩固治理成果，防止反弹。学校保安人员维护校门前安全的积极性调动起来，委以重任，要求保安人员要担负每日校门前流动摊点、小贩的驱赶清理工作，对不听劝阻者，及时通知市食品安全协调办协助执法，使教学环境得到净化。

四、加强业务培训工作、提高监管水平

加强校医、专职管理干部业务知识培训，提高他们的业务能

力和依法管理的水平。同时对经营食品的从业人员进行业务培训，让其弄懂危害学生身体健康的食品以及如何提高自己的烹饪方法，以免造成食物中毒事件的发生。坚持培训上岗、执证上岗制度，增强责任感、使命感，确保食品卫生安全。

五、加大督查督办力度，推动工作开展

加大督查督办工作，对学生反映比较集中的问题重点督查。对学校门前摊点、商贩反弹快、成效甚微的现象，重点抓、反复抓、抓反复，将学校自治和协同有关职能部门综合治理有机结合起来，把突击检查和长期管理结合起来，造成一定声势，营造专项治理氛围，督查中对工作出现推委扯皮、拖拉疲沓、整改不办，造成后果的学校及个人，依法追究学校负责人的责任。强化人们的安全意识和职责，推动工作开展。

大学校园食堂调研篇五

先做到云南外卖快餐的领导者，再打造中国优秀美食外卖品牌。以最人性化的服务为客户提供最方便、舒心、快捷的美食，汲取中华美食精华，以为消费者提供最好的服务为己任，经营品种，最大限度的满足顾客的需求。

营销战略：

曝光营销

网红营销

软文营销

微信营销

直播营销

地面营销

产品主要分为两大块：

食品部分：全生态的绿色食品+合理的营养元素搭配+美味的烹调方法+顾客私人定制设计的菜品。前期在这些基础上找出一个很小的切入点，就是列出符合南北口味的3到5个菜品以及套餐，再把它们做到极致，后期等产品有了好的口碑之后，再扩张菜品。

服务部分：目前大部分外卖餐厅提供的送餐服务都由第三方配送(比如美团外卖)，本餐厅起步阶段自己配送，工作服，交通工具等都印有自己品牌的logo,这样能面对面的收集到顾客的反馈意见，还能有效的做到地面推广。

市场分析

餐厅地址定位于商圈，写字楼，学校，主要市场是北京路沿线(比如同德广场，欣都龙城等)这些地段都是容易出单的地方，据调查，目前在这以上些地段粗略估计每天平台外卖订单8000单左右，写字楼占4000单左右、学校占单，其他占2000单，订单量整体性还在增长，需求量比较大，目前在北京路沿线中式快餐的店铺有上千家，其中在外卖平台上做的比较好的有(虎奔，台北鸡油饭，快送餐，乡村基，江小号，杨铭宇黄焖鸡米饭等几家)做的较好的餐厅外卖日营业额在4000左右。

公司发展三步走战略

利用2个月时间：将餐厅品牌在区域范围内做出来，逐步完善管理模式。

在半年时间内：做到日均销售额5000，并且逐步扩大团队。

在一年时间内：在呈贡新区开第一家分店主要为呈贡区和大

学生及企业员工服务。

餐厅管理

餐厅主要分为御膳房、海豹突击队、中情局、外交部

我们通过分阶段的组织结构建立来确立不同阶段的部门设置，管理职责，人员安排，在后继阶段不断充实结构内容及各部门职能。在巩固当前阶段的同时，积极为下一阶段的开拓作好充分的准备，将不断加强和完善的配送系统、顾客信息管理系统贯穿于管理的各个层面，以利于企业运行的流畅和高效。

对管理职责实行清晰化，责任化，以便督导。

对所有工作人员进行培训，我们将以强大、完善的管理体系取胜于竞争者，迅速发展成为小规模型连锁企业。

风险分析