

외식 산업 성공 세일즈

강사 : 오재균

외식 배달업의 현실

- HMR(Home Meal Replacement)
- 가정 식사의 대체 상품
- 배달 음식 중 대표적으로 한국음식, 일본음식, 중국음식, 서양요리 등
- 대중식당 및 전문 식당, 패스트 푸드점, 반찬전문점, 전화주문판매, 인터넷 통신판매, 유통업체에서 운영하는 HMR 상품코너, 차량 이동판매, 회원제, 앱 등



외식 배달 사업 성공의 필수 요소

1. 어떤 아이টে를 취급할 것인가?
2. 어떻게 최상의 맛을 구현 할 것인가?
3. 전문 인력을 어떻게 활용할 것인가?
4. 무엇을 어디까지 어떻게 표준화 할 것인가?
5. 어떤 가격으로 판매할 것인가?
6. 효율적인 인력 운영을 어떻게 할 것인가?
7. 업무를 어떻게 단순화 할 것인가?
8. 히트 상품을 어떻게 개발할 것인가?
9. 판매 데이터는 어떻게 활용 할 것인가?
10. 어떤 프로 모션을 전개할 것인가?
11. 체인의 장점을 극대화 할 것인가?
12. 비체인의 장점을 극대화 할 것인가?



외식 배달 사업 성공의 열쇠

1. 대중성을 얼마나 많이 갖고 있는가?
2. 대중 음식이지만 가정에서 직접 만든 것처럼 맛과 품질을 유지할 수 있는가?
3. 부담 없는 가격에 값싸게 공급할 수 있는가?
4. 어떻게 하면 금방 만든 맛을 유지하면서 유통을 위한 확보할 수 있는 것인가?
5. 어떻게 위생상의 안전을 확보하고, 고객들에게 홍보하여 잘 알릴 수 있는가?



외식 배달 사업성이 있는가?

*외식 배달 음식의 사업성

1. 창업
2. 마케팅
3. 고객서비스

