

# 加码团餐业务 饿了么再战B端

## 上线钉钉加码团餐业务

阿里旗下针对中小企业服务平台阿里钉钉上线之际,为阿里旅行以及饿了么提供面向B端的服务窗口,而此次饿了么成为钉钉的签约商户,也意味着饿了么拥有了团餐入口,这对一直试图在B端掘金的饿了么而言,是借助钉钉这一平台,面向需求及业务均与餐饮商户有很大差异的企业用户。

据了解,在钉钉的企业用餐界面,打开饿了么订餐后,操作和饿了么App无差别,但会有基于钉钉的社交元素,比如“同事最欢迎的菜品”,订餐时都可以作为参考。同一企业的员工还可以“共享餐标”,把自己的餐费共享给其他同事集中使用。

饿了么方面表示,目前饿了么企业订餐业务重点覆盖北上广深、杭州、武汉等一二线城市,并且正在逐步扩大覆盖范围。此外,目前饿了么主要服务的企业所在的领域多为互联网、金融、物流以及制造业。

事实上,除了通过钉钉这种集成性的第三方入口,饿了么在此之前已经涉足企业团餐业务,由企业用户定制内嵌到服务公司的办公系统进行一对一服务。据介绍,饿了么的团餐内容主要包括早餐、午餐、下午茶、晚餐、大型活动用餐,饿了么有专人与预订团餐企业行政人员对接,可以及时沟通餐标、品类等问题。

据接近饿了么人士介绍,其实饿了么一直在做的早餐业务与团餐业务的思路也有相似之处。为了解决早餐利润较低的问题,饿了么采用建站点、消费者自提的方式,并且在早餐订单达到一定量的情况下才会在附近建立站点,这样能节省配送支出。但是,饿了么并不是餐品的生产商,不管是早餐还是团餐仍然需要依赖平台商家,这也对饿了么的商户资源能力提出了不小的挑战。对于上述问题,饿了么方面表示,饿了么会选择品牌知名度高、产品品质有保障的大型连锁餐饮企业作为

提供团餐服务的商户。

## 转换思路再战B端

C端的补贴烧钱虽然已经告一段落,但是外卖平台在C端实现盈利还需要很长的市场培育过程,此时资本对于餐饮O2O领域的冷落,让外卖平台开始打B端的主意。饿了么是目前三大外卖平台中第一个开始向B端示好的平台。

去年,饿了么与美团合并的消息频繁传出,最终是以饿了么发布食材B2B平台有菜收场。当时饿了么表示,有菜是针对中小餐饮商户推出的食材B2B平台,主要是通过集结餐饮商户的采购需求,提升与上游供应商的议价能力,进而解决中小餐饮商户采购成本高的痛点。但是,直到现在,有菜平台上可以看到的食材种类仍然是以米面粮油、冻品、饮料为主,另外也会上线一些外卖餐盒以及保温箱等商品,但是生鲜类食材的种类和数量屈指可数。北京商报记者曾前往调查过和平里附近的中小餐厅,这些餐厅基本都已上线饿了么外卖平台,也有使用食材B2B平台采购的习惯,但是使用有菜的商家数量很少,多是因为有菜的产品种类少、价格偏高等原因。

在获得阿里巴巴及蚂蚁金服投资后,饿了么又于今年上半年推出了餐饮招聘类App——饿小闲加码饿了么在B端的业务布局。饿小闲上的内容主要是以餐厅小时工为主,C端用户可以通过饿小闲寻找

日前,饿了么成为阿里钉钉的首批入驻商家,面向中小企业提供企业订餐服务。这是继推出饿小闲后,饿了么再一次加码B端业务。此次借力阿里加码团餐业务再战B端的做法,为饿了么外卖平台创造了更大的想象空间。但也有业内人士认为,饿了么并不是餐品的生产方,团餐市场目前与互联网的接触也相对较少,饿了么能否借此机会打开中小企业的团餐市场仍存在很多不确定因素。

兼职,而B端商户则通过饿小闲发布兼职职位。当时有业内分析认为,饿小闲的主要作用就是为了餐饮商户提供招聘服务,针对的是餐饮行业目前普遍面临的招工难痛点。

不同于上述产品,饿了么此次上线钉钉,是以外卖平台的角色面向餐饮商户以及企业团餐用户,相比于此前的有菜及饿小闲,团餐对于饿了么而言是更符合自身业务基因的B端业务。

对于饿了么在B端市场的频繁布局,中国食品产业评论员朱丹蓬认为,外卖平台目前在C端的用户黏度仍然较低,转向B端则是为了能对平台业务进行补充,试图通过加强B端的优势寻求盈利机会,增强平台造血能力,并吸引资本的注意。

另有业内人士认为,对于阿里而言,在将口碑的外卖业务交于饿了么之后,再给饿了么提供钉钉这样一个入口,很可能是为了阿里将来收购饿了么做铺垫,“从阿里以往在投资并购方面的做法以及阿里对于生活服务领域的关注程度来看,并购饿了么的可能性不小”,该业内人士称。

## 团餐外卖成机遇?

中国团餐十大品牌索迪斯中国区总裁范如诺曾在接受北京商报记者时表示,团餐相比普通社会餐饮的区别在于,社会餐饮面向的是不同的消费群体,用一套菜单服务需求不同的各类消费者,

而团餐要解决的是同一用餐群体的不同用餐需求,这对于提供团餐服务的餐饮企业而言是机遇更是挑战。

目前的团餐市场上,大型团餐的餐饮企业均是拥有相对稳定的供应商资源以及企业用户资源的企业,这类企业主要凭借在当地的本土化优势以及资源优势,在该区域附近进行业务扩张,而这同时也是团餐企业难以跨地区复制的主要原因。因此有业内人士认为,饿了么开放团餐业务或将助力团餐企业向外埠连锁化发展,同时也能够帮助想要开展团餐业务的餐饮企业打开企业用户的人口。

但也有不同的意见认为,目前国内的团餐市场仍然比较传统,发展模式也相对比较固定,互联网程度并不高,二者的匹配度不高,为饿了么发展团餐业务增加了变数,另外,饿了么若想打开团餐市场不仅需要满足企业用户端的消费需求,还要为餐饮企业提供更加优质的服务,这对于饿了么而言也是不小的挑战。

朱丹蓬认为,多次尝试掘金B端,但是收效有限,为企业提供订餐服务对于饿了么而言,推广成本更低,加之钉钉为饿了么提供了流量入口也能免去饿了么在引流方面的成本支出,此次阿里为饿了么创造了便利条件其实很可能是为了看看饿了么是否具备服务B端商户的能力以及自身造血能力。至于阿里下一步会否将饿了么收入囊中还要看饿了么在B、C两端的盈利空间。

此外,现在美团外卖向三、四线城市下沉的效果更明显,而百度外卖也在商户端下了很大功夫,以更为优质的服务抢占独家商户。虽然二者目前还没有开放团餐的业务消息,但是二者平台上连锁餐饮企业大多具备提供团餐服务的能力,二者的C端入口其实也能成为团餐的订单入口,因此二者在团餐业务领域的区别并不明显,关键要看平台是否能为餐饮企业及企业用户提供优质的服务。

北京商报记者 徐慧 郭诗卉

## ·关注·

### 破解连锁餐饮业财富密码 2016连锁餐饮业财富论坛下周举办

如今连锁餐饮业竞争进入白热化。有的品牌闭店,也有新品牌不断衍生。如何将别人的成功投射为自己的未来?11月18日,由《中外食品工业·餐厨界》主办的连锁餐饮业财富论坛将在北京亮马河饭店举办,众多餐饮业名家汇聚一堂,探讨如何回归餐饮本质,破解财富密码。

2016年,连锁餐饮业主要呈现竞争加剧、消费转型、回归本质、新媒体盛行、资本青睐五大特点。餐饮业开店数剧烈增长,餐饮品类日趋细分,目标客群的选择变多、忠诚度下降。随着时代环境变化,餐饮消费者的消费习惯也发生改变,他们不再追求高大上的土豪式消费,而是希望获得更有品位、更具个性、更符合需求的餐饮服务。餐饮企业在追逐“盈利”的同时,逐渐找回“产品和服务”这一本质。越来越多的餐企意识到微营销的重要性,如何利用微信等工具拓展自己的营销渠道已成为不少餐饮决策者的新课题。

面对餐饮行业风云变幻,对经营者而言,既要低头拉车,更要抬头看路。本次论坛将邀请浙江凯旋门澳门豆捞控股集团总经理盛笑华讲述“澳门豆捞适合年轻人创业的新赢利2.0模式”;串亭烧烤居酒屋联合创始人丁一解读“如何通过互联网工具,进行烧烤业的颠覆和创新”;亚惠美食有限公司副总经理、品牌策划总监张月辉诠释“主题美食街与商业地产开发”。

北京商报记者 徐慧

## 朝阳工商建设良好市场生态环境专栏

### 工商朝阳分局成立登记注册CBD分中心 承接辖区内资企业全部类型登记注册业务

今年以来,工商朝阳分局以持续深化商事制度改革精神为引领,贯彻落实管理服务便利化、规范化、透明化工作,深入挖掘服务资源供给,加快建立并完善与日益增长的公共服务需求相匹配的市场准入供给体系,出台了一系列拓宽延伸服务手臂的政策措施,着力打通市场准入最后一公里,让百姓少跑腿、好办事。

3月18日起,该分局将简易换照工作正式下放至辖区内工商所,符合条件的企业可就近办理“三证合一、一照一码”业务。目前,该业务已惠及企业超过1.3万户。

4月8日起,分局依托望京、酒仙桥、商务中心区、双桥四个工商所成立了四个工商登记便民服务站,以一名工商干部直接核准的方式承接了八类工商登记事项的办理。目前,4个登记注册服务站已为辖区企业办理各项登记注册业务2.5万余件次。

10月20日,北京市工商行政管理局朝阳分局与北京农商银行签订

《银政业务合作代理协议》,并举行新闻发布会,率先在代办工商登记服务领域开展合作。通过将企业客户注册资料在工商部门与银行之间相互传递的方式,实现企业客户免费、快速获取营业执照,为企业注册带来真正的实惠与便利。

探索工商登记全流程网上办理,还全程电子化登记与审核服务。目前已通过“网上填报数据、图像—在线预审—双向寄递”的方式,实现登记注册全程“零见面”办结。今年前三个季度,网登系统在线预审数量达168209件,日均在线预审量已超过1100件。

此外该分局还运行业务培训、档案抽查修改和工作情况通报等制度,完善服务保障体系,提升工作人员服务水平,建立工作情况反馈监督系统,形成完善有效的工作体系,保障服务工作顺利开展。

在认真总结改进三级平台和服务平台工作程序的基础上,工商朝阳分局进一步优化组织体系、拓宽服务渠道、创新服务方式,在周密细致

的做足前期的选址、硬件配置、人员培训等准备工作后,于10月20日在朝阳区建外街道正式开设了CBD企业登记注册分中心。

据工商朝阳分局登记注册科工作人员介绍:CBD企业登记注册分中心位于朝阳区建国路88号综合楼(停车楼)二层,登记业务受理范围包括:内资有限公司及分支机构登记(不含国有独资分公司)设立、变更、备案、注销业务;非公司企业法人及分支机构设立、变更、备案、注销业务;个人独资、合伙企业及分支机构设立、变更、备案、注销业务;股权转让登记;变更登记管辖机关的迁入迁出登记。具体流程为:网上登记(网址:wsdj.baic.gov.cn)内容审查通过—进行预约—选择到分中心—按照预约时间到分中心提交材料—经审查材料齐全符合法定形式的,受理材料,申请人签署EMS寄递协议并填写快递单—核准人员核准—证照文书打印—EMS邮递。如有问题,可以拨打51069126或登录新浪微博搜索北京朝阳工商进行咨询。