

---

## 摘要

伴随着电子商务的不断发展，已经成为大部分人生活的一部分，作为实体企业，发展电子商务业务是必不可少的。但是作为线下实体起到无法代替至关重要的餐饮业，如何顺应时代发展，电子商务化，便成为了一大难题，在这种情况下，新的电子商务模式 O2O 运营而生。

作为较早开展电子商务业务，并且勇于创新的肯德基，在电子商务运营上已经初见成效。本文就以肯德基为研究对象，通过对电子商务运营的理论，企业目前的运营现状，以及存在的问题和解决方法的研究，总结出目前实体企业发展电子商务业务的难点与要点，以及优势与成效，为其他的实体企业，尤其采用 O2O 模式的实体企业，提供范本与参考。

关键词：电子商务运营；肯德基；O2O 模式

---

## **abstract**

With the continuous development of e-commerce, it has become a part of most people's life. As an entity enterprise, it is essential to develop e-commerce business. However, as an offline entity, it cannot replace the crucial catering industry. How to adapt to the development of the times and become e-commerce has become a big problem. In this case, the new e-commerce mode O2O comes into being.

KFC, which started its e-commerce business earlier and has the courage to innovate, has achieved initial results in e-commerce operations. This article takes KFC as the research object, through the research on the theory of e-commerce operation, the current operation status of the enterprise, the existing problems and solutions, summarizes the difficulties and key points, as well as the advantages and effects of the current development of e-commerce business for entity enterprises, and provides a model and reference for other entity enterprises, especially those adopting O2O mode.

**Key words:** e-commerce operation; KFC; online to offline

---

# 目 录

肯德基电子商务运营研究.....	1
1.引言 .....	1
1.1 研究的背景 .....	1
1.2 研究的目的及意义 .....	1
1.3 研究主题介绍 .....	2
2.相关理论概述 .....	3
2.1 电子商务 .....	3
2.1.1 电子商务概念 .....	3
2.1.2 电子商务的分类 .....	3
2.1.3 电子商务的特点 .....	4
2.2 电子商务运营 .....	4
2.2.1 电子商务运营概念 .....	4
2.2.2 电子商务运营内容 .....	4
2.3 电子商务 O2O 模式 .....	4
2.3.1 电子商务 O2O 模式的定义 .....	5
2.3.2 电子商务 O2O 的发展前景及意义 .....	5
2.3.3 电子商务 O2O 与餐饮业 .....	5
3.肯德基电子商务运营现状 .....	9
3.1 餐厅系统内部运营流程现状 .....	9
3.1.1 预估管理.....	9
3.1.2 IMS .....	9
3.1.3 CMS .....	10
3.1.4 菜单中心.....	10
3.1.5 值班管理.....	10
3.1.6 生产管理.....	11
3.1.7 现金管理.....	11
3.1.8 报表中心.....	11

---

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/378122065127006107>