

广州市商务局

广州市商务局关于推荐餐饮企业参加阿里本地生活“暖爱广州·千滋百味”活动的通知

各区商务主管部门、餐饮商（协）会、餐饮企业：

为统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作，帮助餐饮企业加快复工复产，减轻疫情带来的影响，我局近期将联合阿里本地生活开展“暖爱广州·千滋百味”—广州促进餐饮消费专项活动，通过饿了么、口碑网平台为本次活动设置的专区，依托阿里生态资源，享受流量扶持、红包补贴、新上线佣金减免、培训服务等优惠，促进线上线下联动，提升餐饮企业经营业绩。

本通知仅用于活动推荐，请各区商务主管部门、餐饮商（协）会配合做好宣传，积极推荐餐饮企业参加。随后，我局还将陆续发布与其他平台合作开展活动信息，供餐饮企业参考。

请餐饮企业结合自身需求，基于商业原则自愿参与。具体活动详情及合作对接，径与阿里本地生活团队联系（饿了么业务：黄贤勇 18682169139；口碑业务：劲勇 13798019805）。

特此通知。

附件：“暖爱广州·千滋百味”—广州促进餐饮消费专项活动方案

(此页无正文)



附件

“暖爱广州·千滋百味”

——广州促进餐饮消费专项活动方案

为吸引广州餐饮企业积极参与“暖爱广州·千滋百味”行动，推动社会各界共同托举起“食在广州”金字招牌，推动餐饮业从复产向达产转变。阿里巴巴充分发挥“互联网+”优势，以阿里本地生活服务公司为推进主体，引导商家实现“线上+线下”“到店+到家”双向融合的产业数字化升级，为疫情后消费复苏作出贡献，制定本活动方案。

一、活动主题

“暖爱广州·千滋百味”

二、活动时间与节奏

(一) 活动时间。

2020年4月25日至6月15日

(二) 到家板块(饿了么)。

1. 预热期4月25日至4月29日(共5日)

2. 爆发期4月30日至6月8日(共40日)

3. 持续期6月9日至6月15日(共7日)

(三) 到店板块(口碑)。

1. 预热期4月25日至4月29日(共5日)

2.爆发期 4月30日至6月8日（共40日）

3.持续期 6月9日至6月15日（共7日）

三、参与活动的商户可享受的特权

（一）千万流量扶持（活动专区入口饿了么+口碑+支付宝）。其中新上线门店给予额外流量扶持，助力商户快速稳定外卖业务。

（二）千万费用补贴（包含平台商家运营、消费者购物红包、以及骑手配送）。

（三）百万佣金减免（在常规费率的基础上给予新上线饿了么平台的餐饮商家3%—5%的费率优惠，为期三个月，申请日至2020年5月8日止）。

（四）外卖运营培训（为餐饮企业提供外卖培训赋能课程，外卖运营专家免费咨询服务1个月，从商家新上线当天起算）。

（五）餐饮金融扶持（外卖商家专属金融支持政策）。

（六）客如云设备对接（为餐饮商户提供客如云设备对接）。

（七）口碑街（打造线上+线下、到店+到家、实体+网络相融合的智慧商业街区，赋能街区商户提升经营能力，助力广州市政府稳就业促消费）。

四、商户参与方式

（一）饿了么商家系统报名

（二）H5活动链接收集

（三）专人对接收集

阿里本地生活口碑业务：劲勇 13798019805

阿里本地生活饿了么业务：黄贤勇 18682169139

五、具体活动内容

活动之一：“暖爱广州 单单领红包”

（一）到家（饿了么）。

活动时间：2020年4月25日至6月15日

活动平台：支付宝/饿了么/口碑 APP 专区

参与方式：消费者在支付宝/饿了么/口碑 APP 进入“暖爱广州·千滋百味”活动页面，领取抽奖红包，可在广州市饿了么 APP 端使用，享受红包抵扣优惠。

红包优惠规则：4月25日至6月15日每名登陆的消费者每日可领取饿了么红包福袋，红包限三日内使用，过期作废（福袋由多个红包组成，红包细则详见 APP 专区展示）。

红包领取方式：1.消费者登入支付宝/饿了么/口碑/活动 H5 页面，在指定活动专区即可领取红包福利；2.消费者登入饿了么 app 在搜索框输入“暖爱广州·千滋百味”即可领取红包福利。

（二）到店（口碑）。

活动时间：2020年4月25日至6月15日

活动平台：支付宝/口碑 APP 专区

参与方式：消费者在支付宝一口碑/口碑 APP 进入“暖爱广州·千滋百味”活动页面，领取随机红包，可在广州市已上线口碑平台的商家使用，享受折上红包抵扣优惠。

红包优惠规则：

4月25日至4月30日新消费者每日可领取随机红包，在口碑平台首次完成购买商品优惠后，当天还有机会再领取1次红包，活动期间最多有3次红包领取机会，每次红包限定在3天内使用，过期作废；老消费者可领取一次随机红包，限定在3天内使用，过期作废（红包细则详见APP专页展示）。（5—6月红包金额会根据最终出资情况和财务金效的标准调整，细则以最终上线优惠方案为准）

红包面额：随机红包面额1-7元不等，使用门槛算法而定（红包金额会根据最终出资情况和财务金效的标准调整，细则详见APP专页展示）。

活动之二：线上主会场—“暖爱广州·千滋百味”

1.到家（饿了么分会场）

活动拟覆盖门店数：1万

活动会场设计：打造线上多场景活动主题，根据时段给消费者呈现不同福利及专属推荐。

暖爱广州，吃喝大惠

（1）超值卡券5折起，优惠福利囤不停

商户要求：品牌商户报名参与，提供5折或以下优惠卡券即可在“暖爱广州·千滋百味”活动专区进行展示

活动形式：消费者在活动内或商户店铺首页即可进行5折卡券购买

（2）新客1元吃

商户要求：商户报名参与

活动形式：饿了么平台新消费者首次点指定菜品可1元享受原价不低于20元的美食。

（3）网红下午茶狂欢

商户要求：下午茶品类商户报名参与，提供买一赠一、第二份半价、特价产品（5折或以下）即可在活动专区进行展示

活动形式：在活动指定时段内，消费者进入专区点餐即可享受活动优惠

暖爱广州，全城盛惠

（1）全城美食、配送费0元起

商户要求：商户报名参与，需对配送费进行补贴

活动形式：消费者进入活动专区即可享受配送费优惠福利，低至0元

（2）美食半价/大额满减

商户要求：商户报名参与，提供特价产品或大额满减

活动形式：消费者进入活动专区即可享受最低半价、或大额的满减优惠

（3）超级品牌日

商户要求：商户报名参与，提供特价产品

活动形式：消费者进入活动专区即可购买品牌商户特价菜品

2.到店（口碑分会场）

活动拟覆盖门店数：1万

活动会场设计：活动期间依据不同主题和各式菜式类目，给消费者呈现不同福利及主题商品，结合直播等新玩法刺激消费者互动消费；

(1) “1元新人专享秒杀”——主打拉新

商户要求：全量商户

商品要求：活动价优于5折且=1元，日库存 ≥ 200 ，核销时间大于等于14天；

(2) “粤级老字号”——主打粤式、潮汕菜、顺德菜等类目

商户要求：中餐品类商户

商品要求：活动价优于5折，总库存 ≥ 200 ，核销时间大于等于30天；

(3) “羊城火锅欢乐聚”——主打交易

商户要求：火锅品类商户

商品要求：活动价优于5折，总库存 ≥ 200 ，核销时间大于等于30天。

(4) “粤夜粤出味”——主打烧烤、火锅、粥粉类目

商户要求：全量商户（最好是24小时营业）

商品要求：活动价优于5折，总库存 ≥ 200 ，核销时间大于等于14天。

(5) “网红下午茶”——主打烘焙、茶饮、小吃类目

商户要求：轻餐商户

商品要求：活动价优于5折，总库存 ≥ 200 ，核销时间大于等于14天；

(6) 大牌驾到—主打连锁知名品牌营销

商户要求：广州知名连锁商户报名参与

商品要求：提供至少 2 款 5 折+3 款 7 折特价产品（可包括新人专享、学生专享等精准人群设置），直播+口碑农场等新玩法互动，需提前 15 天报名参与，定制化品牌营销活动。

活动之三：Mall 联动—“暖爱广州·XX 商场·e 起云逛街”

活动时间：2020 年 4 月 25 日至 6 月 15 日

活动模式：联合市内 Mall 共同发起“暖爱广州·XX 商场·e 起云逛街”活动，引导 Mall 内各种品牌上线平台，并将线下优惠福利同步迁移至线上制作成活动会场，并由饿了么与 Mall 共同推广，吸引流量，实现线下逛商场，线上云逛街。

活动之四：“暖爱广州·e 起直播”

活动时间：2020 年 4 月 25 日至 6 月 15 日

活动模式：通过主持人直播、网红直播、Mall 直播、商家自播等多种直播模式进行线上直播带货，饿了么与口碑提供直播间资源与流量扶持，引导消费者线上观看直播、线下打卡直播现场，最终实现转化流量，促成消费者线上线下交易。

直播详情：

1.主持人直播：邀请电视台、电台等本地知名主持人参与直播，推荐老广美食，吸引流量为餐企赋能。

2.网红直播：邀请市内网红参与“e 起直播”项目，通过美食直播引导消费者消费。

3.商家自播：邀请知名品牌为自己直播站台，讲述疫情期间的餐饮故事，并针对自身特色进行产品推荐，吸引消费者消费。

4.Mall 直播：针对有直播意向的 Mall，通过线上云逛街+线下打卡互动的模式开展直播活动，通过美食探店、娱乐推荐、优惠发放等方式吸引消费者进行消费。

传播渠道：

- 1.支付宝/口碑/饿了么/淘宝等阿里生态平台；
- 2.明星/网红自有粉丝与微博/公众号推送；
- 3.商家微博/公众号推送；
- 4.政府媒体/公众号等政府渠道推送；
- 5.综合体广告屏宣传/直播；
- 6.线上下媒体传播（纸媒/电视台/新媒体）。

活动之五：“疫情里的老广味道”餐饮栏目

活动目的：通过采访餐企挖掘他们疫情期间的故事，在了解餐企艰辛的同时突出不屈不挠的精神，并利用老广味道引起消费者的回忆，造成话题的传播与销售转化。

商户要求：广州老字号，知名餐饮品牌。

活动方式：

1.疫情故事：阿里本地生活联合广州本地媒体（电视台、电台、报纸等）对广州本地餐饮企业进行采访，挖掘他们疫情期间的故事并整理成文字或视频形式，通过媒体进行发布。

2.老广味道专区：在饿了么、口碑平台，在“暖爱广州·千滋

百味”美食专区内搭建“疫情里的老广味道”活动子专区，连同疫情故事栏目进行推广，通过专区承接流量并通过饿了么、口碑进行转化。专区内设置优惠红包，消费者领取后进行外卖/到店消费即可获得优惠。

3.“撑广州”打卡话题：发起“撑广州”微博话题，利用广州老字号餐厅引起消费者回忆，号召消费者消费打卡，并参与微博“撑广州”话题，引发消费者自主传播参与，带动消费。

公开方式：主动公开