

小满轻食沙拉 · 南山科技园店

7月8日（周四）经营数据分析报告

Vivian，这是你昨天的成绩单，数据我都帮你拆明白了

今日总览

总营收 **13,188 元** | 总销量 **603 份** | 售罄损失约 **2,000+ 元** | 饮品收入 **696 元**

一、哪几个菜是真赚钱的？哪几个是白占位置的？

赚钱的主力军（别动它们，保好食材和出餐速度）：

菜名	销售额	销量	复购率	状态	点评
藜麦鸡胸沙拉	1,420 元	38 份	31.2%	售罄	★ 赚钱王，你的顶梁柱
泰式牛肉藜麦碗	1,180 元	26 份	28.5%	有货	能打，稳定出单
三文鱼牛油果沙拉	1,050 元	18 份	29.8%	售罄	高利润，值得多备
香煎鸡胸便当	890 元	26 份	32.5%	有货	★ 复购王，科技园打工人们最爱
减脂鸡胸藜麦碗	860 元	24 份	28.8%	有货	稳赚，减脂人群刚需
牛油果虾仁沙拉	780 元	15 份	24.2%	售罄	利润好但出单少
香辣鸡腿肉便当	620 元	18 份	26.8%	有货	还行，继续保留
藜麦牛肉便当	550 元	13 份	25.2%	有货	凑合，暂时不管

建议下架的（白占菜单位置，拉低整体体验）：

菜名	销售额	销量	复购率	下架理由
意式风情沙拉	0 元	0 份	0%	昨天一单没卖，完全白搭，直接下架
西班牙海鲜藜麦	98 元	2 份	4.5%	几乎无人买，备货浪费，砍掉
希腊风情沙拉	156 元	4 份	6.2%	曝光快 900 但只卖 4 份，名字太洋气
低脂鸡胸卷	180 元	6 份	8.8%	出单少，没存在感，删掉
加料·烤三文鱼	84 元	6 份	5.8%	加料里最没人要，下架

二、哪些加料卖得好？哪些没人加？

加料的本质是“顺手多赚一块钱”，加购率越高越值钱。

加料	销售额	销量	复购率	评价
加料-溏心蛋	420 元	105 份	38.5%	★ 爆款，每 2 单就有 1 单加它
加料-牛油果	480 元	60 份	41.2%	★ 王牌加料，利润最高
加料-鸡胸肉	360 元	45 份	35.2%	有稳定需求，备货不愁
加料-藜麦	168 元	42 份	24.5%	有需求，正常备
加料-烤三文鱼	84 元	6 份	5.8%	几乎没人加，建议下架

大白话总结：

- 溏心蛋、牛油果、鸡胸肉是你的加料三剑客，加购率都在 35% 以上，每天必须备足。
- 牛油果复购率 41.2% 最高，说明客人点了还愿意再加，是隐形利润来源。
- 烤三文鱼 6 份都卖不完，直接下架，三文鱼用在水果沙拉那个爆款里就够了。

三、哪些菜客人吃了会回来？哪些是吃一次就不来了？

回头率高的菜（你的铁粉菜，保住了它们就保住了回头客）：

- 香煎鸡胸便当 — 复购率 32.5%，排名第一！科技园午餐刚需，打工人离不开。
- 藜麦鸡胸沙拉 — 复购率 31.2%，招牌菜不是浪得虚名，稳住它。
- 三文鱼牛油果沙拉 — 复购率 29.8%，客单价高，回头客多，值得重点维护。
- 泰式牛肉藜麦碗 — 复购率 28.5%，口碑稳定，继续保留。

回头率低的菜（客人吃过一次就不想再来了）：

- 希腊风情沙拉 — 复购率 6.2%，买的人少，买过的也不回头。
- 西班牙海鲜藜麦 — 复购率 4.5%，几乎没有回头客，味道或性价比有问题。
- 意式风情沙拉 — 复购率 0%，0 销量 0 回头，铁证如山。
- 早安蛋白沙拉 — 复购率 7.5%，定位太模糊，打工人不知道啥时候该吃它。

四、昨天哪些菜卖断货了？大概损失多少钱？明天多备多少？

昨天有 4 个品卖到断货，客人想买却买不到，这些都是白花花的银子飞走了：

菜品	已售	销售额	曝光量	预估缺货量	损失金额(估)	明天备货建议
藜麦鸡胸沙拉	38 份	1,420 元	3,200 人	30-50 份	1,100-1,800 元	多备 30 份，目标 80 份+
三文鱼牛油果沙拉	18 份	1,050 元	1,420 人	10-15 份	580-880 元	多备 12 份，目标 30 份+
牛油果虾仁沙拉	15 份	780 元	980 人	8-12 份	400-620 元	多备 10 份，目标 25 份+
鲜柠檬水	15 份	120 元	620 人	10-15 份	80-120 元	多备 15 份，目标 30 份+

合计预估：昨天因为断货，你至少少赚了 2,000-3,400 元。

其中藜麦鸡胸沙拉损失最大，曝光 3200 人才卖掉 38 份就断了，说明潜在需求量远大于你的备货。明天务必重点加量。

五、哪些菜看的人多、点的人少？图片和名字有问题吗？

这几个菜曝光不低，但点击和下单转化很差，问题大概率在图片或菜名上：

菜品	曝光量	点击量	点击率	最终下单	问题诊断
希腊风情沙拉	890 人	42 人	4.7%	4 份	名字太洋气，看不出是什么菜，改直观一点
西班牙海鲜藜麦	620 人	28 人	4.5%	2 份	价格感知高，图片可能不够诱人
意式风情沙拉	540 人	22 人	4.1%	0 份	名字模糊，图可能没食欲，直接下架
早安蛋白沙拉	720 人	62 人	8.6%	6 份	曝光高但内容不明确，改时段或改名

具体怎么改：

- 希腊风情沙拉 → 改名"地中海烤鸡沙拉（配橄榄芝士）"，让客人一看就懂。
- 西班牙海鲜藜麦 → 如果不舍得下架，换一张食材特写图，现在太抽象。
- 意式风情沙拉 → 直接下架，名字品类都让人摸不着头脑。
- 早安蛋白沙拉 → 要么放到早餐专属时段卖，要么改名换图。

明天最该做的 3 件事

第一件事：加量备货，别再让爆款断货

藜麦鸡胸沙拉今天要备 80 份以上（昨天目标就是 70 份才够）；三文鱼牛油果沙拉备 30 份；牛油果虾仁沙拉备 25 份；鲜柠檬水多打 15 份。这几样是你最赚钱的，断货就是直接丢钱。按今天的数据算，断掉的货值至少 2000-3400 块，相当于你白干了半天。

第二件事：砍掉 5 个废菜，精简菜单

立刻下架这 5 个品：意式风情沙拉、西班牙海鲜藜麦、希腊风情沙拉、低脂鸡胸卷、加料烤三文鱼。这 5 个加起来昨天才出 18 单，占着位置增加备货压力。砍掉之后菜单更清爽，客人选择更集中，反而能提高爆款的点单率。菜单精简 = 备货简单 + 出餐快 + 利润更高。

第三件事：把溏心蛋和牛油果推到最显眼的位置

溏心蛋加购率 38.5%、牛油果加购率 41.2%，说明客人一看就想加。在点单页面或收银台把这两个加料放到最醒目的位置（默认勾选或弹窗推荐），每单多赚 4-8 块，一天 100 多单算下来就是多赚 400-800 块。同时顺手把烤三文鱼加料从菜单撤掉。

总结：Vivian，你的店底子是真的好的，100 多单说明客群稳定。核心就三句话——

- 爆款别再断货，断一次就丢一次钱
- 废菜砍掉轻装上阵，菜单短一点反而赚钱
- 加料往前推，每单多榨一点利润

加油，明天会更好！