

胡钊许 外卖运营

广东广州 | 2929542655@qq.com | 5 年以上外卖全链路运营经验

职业概述 覆盖生鲜、茶饮、粤菜、快餐赛道，具备多平台经营、规模化门店增长、投放测算、商品策略与团队管理经验。曾实现个人年度业绩 2160 万元；2025 年负责“叹鸡”外卖运营，实现实收 147.26 万元、订单 7.25 万单，并完成京东外卖从 0 到 1 拓展。

2160 万元

个人年度业绩

147.26 万元

2025 年叹鸡外卖实收

7.25 万单

2025 年叹鸡外卖订单

1:6

投放 ROI 峰值

工作经历

广州爱健康生物有限公司 | 外卖运营（餐饮·粤菜） · 1-5 月代运营兼职 / 5 月回聘全职 **2025.01 - 2026.03**

- 年度业绩：**负责广州“叹鸡”品牌美团、饿了么、京东外卖运营；2025 年累计实收 147.26 万元、订单 7.25 万单，月均实收 12.27 万元、月均 6038 单。
- 增长峰值：**通过平台活动、商品组合和流量投放拉升规模，7 月达到 9336 单、实收 17.48 万元，较 1 月分别增长 218.4% 和 175.0%。
- 渠道突破：**饿了么订单由 1 月 393 单提升至 7 月 4157 单，占比由 13.4% 提升至 44.5%；全年贡献 2.22 万单、实收 36.75 万元。京东外卖从 0 到 1 贡献 2312 单、实收 5.09 万元。
- 投放提效：**按平台、商圈及时段动态配置预算，全年推广费 6.39 万元，推广费占外卖实收 4.34%，兼顾旺季抢量与淡季成本控制。
- 产品与体验：**推动 13 款外卖专属产品上线，围绕工作餐和应季场景优化套餐；复盘 335 条差评，推动口感、分量、包装和出餐环节改善。

广州嗨椒小面有限公司 | 外卖运营（餐饮·快餐） · 40 家门店 / 美团·饿了么·京东外卖 **2025.01 - 2025.05**

- 规模经营：**统筹 40 家门店线上策略，品牌外卖月均实收 70 万元；以区域责任制和同区业绩对标机制推动团队执行。
- 渠道拓展：**完成京东外卖从 0 到 1 搭建并上线全品牌门店，3-5 月单平台月均 1.5 万单，带来月实收净增 18 万元。
- 标杆复制：**打造月销 6000 单门店，新店首月达成 2000 单；沉淀标准化运营流程，门店平均评分保持 4.8+。

广州景腾商业有限公司 | 外卖运营（餐饮·茶饮） · 外卖 / 小程序 / 美团团购 **2024.06 - 2024.11**

- 经营统筹：**负责月度营销规划、活动选品、菜单优化、平台资源谈判及销售复盘，对营业额、转化率和客户满意度负责。
- 会员增长：**策划会员日、新品试用、VIP 专享等线上线下活动，结合小程序日常运营提升用户黏性与复购触达。
- 门店提效：**通过驻店巡检、明察暗访、人员培训与流程优化，持续改善销售、服务、出品和消费体验。

广州爱健康生物有限公司 | 外卖运营（餐饮·粤菜） · “叹鸡” 9 家直营门店 **2023.03 - 2024.03**

- 业绩增长：**操盘 9 家直营门店线上运营，单店月均实收由 5 万元提升至 15 万元（+200%），月销突破 8000 单。
- 商品与用户：**搭建产品矩阵并打造 3 款引流爆品，客单价由 27 元提升至 32 元、转化率优化至 25%；新老客结构优化至 7:3，收藏量由 5000 增至 1.2 万。
- 投放与履约：**建立推广 ROI 测算模型，获客成本降低 40%、投入产出比达 1:6；推动出餐上报完成率 100%，门店评分稳定 4.8+。

工作经历（续）

广州华诺餐饮有限公司 | 外卖运营（餐饮·茶饮） · “桃园三章” 30-40 家门店

2020.07 - 2022.12

- **经营结果：**推动品牌 2021 年外卖 GMV 达 8000 万元；个人年度贡献 2160 万元、占比 27%，团队排名第 1。
- **标杆打造：**孵化 6 家月销 9999+ 门店，推动 15 家门店进入区域 TOP3；以“流量-转化-客单”模型诊断经营问题并优化定价、爆款组合与活动结构。
- **推广提效：**搭建 KA 智能推广体系，结合商圈竞争及时段流量动态调整关键词出价，单店推广成本降低 30%，ROI 由 1:3 提升至 1:4.6。
- **资源协同：**联动美团、饿了么城市经理争取平台补贴、黄金展位及城市级活动资源；建立活动、定价、差评热词和商责退款周报。

广州爱鲜香有限公司 | 外卖运营（闪购·生鲜） · 广东区域 23 家门店

2019.07 - 2020.05

- **区域经营：**统筹 23 家门店双平台运营，月均 GMV 80 万元+、区域年流水超 900 万元；单日稳定 450-500 单，单店月销峰值 4000 单。
- **策略与分析：**以满减梯度、会员体系、时段营销、订单热力图和消费时段分析制定差异化 SKU 策略，并持续开展竞品及类目 TOP 分析。
- **新店爬坡：**建立新店 7 日爬坡 SOP，使新店首月进入商圈前十；输出活动 ROI 测算模型，将促销成本占比稳定在 8%-12%。

核心能力

平台经营 美团 / 饿了么 / 京东外卖 / 大众点评 / 美团团购 / 小程序；多平台协同与渠道 0-1

增长与投放 流量-转化-客单诊断、ROI 测算、关键词竞价、活动资源整合

门店与商品 多门店经营、菜单规划、爆品打造、新店爬坡、评分治理、履约协同

数据与团队 经营周报、商圈竞品、用户画像、订单热力图、区域责任制、门店培训

数字化工具与证书

Codex 熟练使用 Codex 构建外卖运营提效工作流，可完成经营数据清洗与指标拆解、Excel/CSV 批量分析、投放与活动复盘、竞品监测、SOP 及运营方案生成；能够结合脚本自动化处理重复任务，提升分析效率与决策响应速度。

办公与证书 熟悉 Word、Excel、PPT；初级外卖运营师、中级外卖运营师、餐饮数字化初级运营；C1 驾驶证。

教育背景

广东财经大学 自考本科（在读）

2025 - 2027

广东松山职业技术学院 电子商务（专科）

2014.09 - 2017.06