

# 送外卖体会心得 大学生送外卖社会实践 心得体会(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 送外卖体会心得篇一

记者近日就此问题采访了大学生创业者、高校创业孵化基地有关负责人以及中山大学就业指导中心创业指导老师，共同谈谈大学生创业项目。

### 创业热情高、成功率低

，我国大学毕业生总数达到727万，比增加28万，不少大学生纷纷走上创业道路。据智联招聘日前公布的一项调查显示，一年以前有创业意愿的学生占比为3.2%，现在增长到6.4%，数据明显提升一倍；另外，在大学生创业项目中，最流行的并非科技、金融等高技术含量项目，而是“送外卖”，有60%多的大学生认为，如果他们创业，这将是自己的首选。

在“大众创业万众创新”的浓厚氛围中，大学生创业也是一道靓丽的风景线，大学生拥有发散自由的思维、天马行空的创意点子，一些大学生创业成功案例深受大家好评，像王锐旭——这位获得李克强总理接见的广州中医药大学创业学生。但像王锐旭这样成功的大学生创业案例毕竟是少数。

近年来，大学生创业人数虽然不断攀升，但是大学生创业的成功率却不高，而据《中国企业报》报道，中国大学生创业成功率在1%左右。总的来说，大学生的创业现状创业项目中，最流行的并非科技、金融等高技术含量项目，而是技术含量、

门槛比较低的创业项目，另外大学生创业成功率也比较低。

## “基础型”做起容易生存

今年6月份刚从江门五邑大学毕业的邓聪，他的创业团队此前一直在做虚拟机器人研究开发——一款智能软件，只要将其接入电商b2c平台即可使用，并对虚拟机器人“情感智能”进行研究，其目的是想用智能机器人逐步取代人工客服。最近该项目还拿到了香港数码港首笔创意微型基金10万元，像邓聪这种“高大上”的创业让很多大学生初期创业者都很羡慕。

但此前，邓聪也做过很多不起眼的创业“项目”。邓聪说，他身边有同学一开始只是想赚点学费，做校园卫生巾云超市，保证20分钟送货上门，做到了整个校园60%生意。最后该同学发现这个项目只能局限在校园，于是开始组建团队进行互联网移动支付项目研究。

邓聪将校园创业总结分为基础创业和梦想创业。基础创业就比如像送外卖、兼职、校园小超市、奶茶店等等，特点就是技术含量低、门槛低、投入少、回报快、来钱易，做这些项目的目的就是赚取生活费、学费；还有一些就是对创业项目有经过调研、长期规划、回报周期较长的“梦想型”创业，往往技术含量、门槛要求高一点，比如互联网技术服务创业、校园云超市、跨境电商服务等等。

邓聪认为，无论是“基础型”创业还是“梦想型”创业，其实并不冲突，可以看做是创业的不同阶段，各个阶段都有不同收获。“基础型”创业可以满足创业者一开始最基本需求，最起码可以先存下来，然后再往更高难度、门槛更高的“梦想型”创业迈进，当然，基础创业学到的经验教训也是以后必不可少的人生资本。对于创业者在创业初期选择门槛比较低的、技术含量比较低的项目，邓聪认为并无不妥，最重要的还是脚踏实地，一步一步做起。一来可以增加社会历练，二来大学生创业成功率也较低，投入少，损失也在可控范围

之内，也未尝不可。

## 视野开阔积累经验转型

六矽科技[6cit]众创空间是大学城创业孵化基地，平时负责举办各种类型的创业论坛，供大学生创业团队跟风投公司对接。据6cit众创空间运营总监唐毅俊介绍，目前他接触到的大学生创业有几个显著的特点。首先是创业团队不稳定，成员经常变换；二是项目“视野”不够开阔，很多大学生由于生活经历、交际范围视野等受限，其创业的项目往往也是局限在大学范围之内，很难跳脱出大学之外更广阔的社会当中。

据唐毅俊介绍，他接触到的大学生创业项目中至少有一半是视野比较局限、门槛跟技术含量比较低的，这些项目往往很难引起外面风投公司的兴趣。唐毅俊认为，大学生具备充足的时间成本跟高校科研资源优势，所以大学生创业时应该要利用好这两方面的优势，利用充裕的时间成本以及高校优质科研资源，将其转化为创业项目，而不是将目光瞄准那些低技术含量项目。

## 创业应允许尝试不同选择

为何大学生会选择“送外卖”这样的项目开始创业呢？一是学生缺乏创业资金；二就是学生接触面窄，这就决定了他们选择的创业项目多是围绕大学生“衣、食、住、行”这些技术含量比较低、倾向销售类型项目。大学生避开“高精尖”，而选择这些销售作为项目，于大学生创业而言，非但“无害”，还是必要的锻炼，所以说有60%愿意创业的学生首选“送外卖”，是非常值得鼓励。

首先在创业整个链条里面，从研发、制造、到销售、售后服务等各个环节里面，研发跟销售是创造价值最核心也就是赚钱最多的两个环节，而一个创业项目的好坏最终都要通过销售这个环节实现与市场对接，因此对大学生创业来说，最具

锻炼性；另外大学生接触销售这个环节，还可以通过市场导向作用，发现市场的需求，然后再反馈到创业项目中，通过不断修正技术选择，最终选择适合自己的创业项目；而且，大学生创业应该是一个不断试错的过程，好项目也不是一蹴而就的，需要不断锻炼、不断发掘，我们应该允许大学生一开始创业尝试不同的选择。建议大学生创业还是要做好相关的准备，比如最起码做好市场调研，还有对公司注册、团队组建、资金筹集、业务范围、市场推广等环节也要做好规划，为以后做长远准备。

## 送外卖体会心得篇二

近年来，外卖已经成为了人们生活中不可或缺的一部分。然而，随着外卖的普及，人们对其负面影响的认识也在逐渐增加。面对外卖所带来的健康问题和环境污染等困扰，一些城市开始实行禁外卖政策。我曾经亲身经历过禁外卖的日子，深切感受到了它带来的种种变化，故在此我想分享一下我的体会与感悟。

首先，禁外卖让我重新认识了饮食。在以往，外卖已经成为了我生活中的一部分，我几乎每天都会点外卖。然而，一切在禁外卖的那一刻戛然而止。没有了外卖，我不得不重新找回烹饪的能力。开始时，我不得不承认我对于做饭是一窍不通，每次做出来的饭菜都让人咂舌。但随着时间的推移，我慢慢掌握了一些简单的厨艺，开始自己动手做饭。虽然一开始并不顺利，但是随着经验的积累，我越来越熟练，并且发现，自己做的饭菜不仅味道更好，还更健康，对身体好处多多。

其次，禁外卖为我带来了更健康的生活方式。外卖虽然方便，但是众所周知，外卖食品普遍不健康。食品中添加的调味剂、防腐剂、色素等对人体健康会造成一定的影响。而在禁外卖期间，我只能亲自下厨，选择新鲜的食材，不添加任何人工添加剂，这给我的身体带来了很大的好处。我可以感觉到自

己的身体变得更加有活力，也不再像以前一样容易生病。

此外，禁外卖也对我的财务状况产生了积极的影响。外卖的价格虽然并不高，但是频繁地点外卖，随着时间的推移，也会形成一笔不小的花费。禁外卖后，我开始自己购买食材，做饭，这大大节省了 my 开支。我不再每天花费几十元甚至更多的外卖钱，而是把这些钱用于其他有意义的事情上。同时，自己下厨的过程也让我慢慢找回了自我价值，感觉到了自己的独立与能力。

最后，禁外卖让我更加关注环保问题。外卖所产生的大量包装垃圾，对环境造成了巨大的压力。而禁止外卖后，我开始自己购买食材，减少了一次性包装的使用。同时，自己做饭的过程也让我更加注重食材的选择，尽量选择本地的、无农药的有机食材，为环境保护尽一份力。

总之，禁外卖虽然给我带来了不少的困扰与挑战，但是在这个过程中，我认识到了自己的不足，也不断挑战自我，发掘出了自己以前未曾发现的能力与魅力。禁外卖也让我重新思考了饮食的问题，培养了我对健康与环保的意识。我认为，禁外卖不仅仅是一个简单的政策，更是对我们现代人生活方式的一种思考和警示，只有我们从根本上改变自己的饮食习惯与生活方式，才能让我们的生活更加美好。

## 送外卖体会心得篇三

### 一、调查背景介绍

近年来，学院周边出现了一些餐饮行业，因此对于学生来说在就餐方式上也有了更多的选择。同时，随着学生学习生活节奏的加快等自身情况以及校园内食堂发展情况等诸多因素，在校大学生出现了对外卖服务的需求情况，周边餐饮类经营者为在校的大学生提供外卖服务，成为在校学生就餐的选择方式之一。

本次调查首先是为了了解在校大学生外卖就餐方面的基本情况和学生关于校园周边外卖相关问题的基本看法，并将得到的信息最终作为校园周边新开xx餐饮店铺如何更好为大学生提供外卖服务的决策基础，辅助制定店铺的经营与开拓战略。

## 二、调查方法说明

### (一)调查对象:学院学生

以学院全体住宿学生为总体，男女生以一比一的比例进行调查。选择各座宿舍楼中学生是由于在与学校食堂距离不等的情况下，能够较真实地反映出学生选择外卖的基本情况；男女生比例相等也是尽量排除男女生对于外卖可能会有不同态度这种因素的干扰，防止片面化，也能较客观地反映基本情况。

### (二)调查方式:问卷调查

在校园各处以随机拦截方式进行。

### (三)调查方法:分层抽样

具体做法是选取两处距离学校食堂不等距离的宿舍楼区，并在两区域分别选择男女生宿舍楼各一座，对其中学生进行调查。调查问卷收集时按宿舍楼分类，在各自的抽样框中随机抽取问卷，并且保证男女生比例相等。这样做是由于学生在选择外卖服务时可能会受到距离学校食堂远的因素的影响。选择不同的地点，尽量排除受这个因素的影响。

### (四)样本设计:总体样本150份。

将调查问卷平均分配给二个宿舍楼。

## 三、调查主题论述

发出:150份

收回:120份

无效:6份

有效:114份

有效问卷所占比率为95%，故次调查数据可供统计研究使用。

数据分析：

### 1、您的性别：

调查结果显示：调查样本的男女生比率基本持平，排除了男女生对于外卖态度不一这种因素的干扰，使调查结果更加真实可信。

### 2、您所在的宿舍楼距学校食堂步行大概需要多长时间：

调查结果显示：宿舍楼距离食堂步行时间大部分集中在5-10分钟。现在，越来越多的大学生已成为“宅”一族，他们大部分时间喜欢待在家里或是宿舍，不愿出门，宿舍楼距离食堂5-10分钟的路程，对于部分学生来说有些远，所以这也成为在校学生选择外卖服务的主要原因之一。

### 3、您所在的宿舍楼层：

调查结果显示：学生所在楼层相对集中在3层4层，楼层较高也间接导致了同学们选择外卖。

### 4、您是否有过叫外卖的经历：

调查结果显示：调查样本中，有过叫外卖经历的占95%，为有效问卷，故调查数据可供进一步研究使用。

## 5、您多久叫一次外卖：

调查结果显示：大多数学生的叫外卖频率是每月1-3次，根据现在大学生的平均消费水平看，这种频率是基本合理的。

## 6、您选择外卖一般在哪个时段：

调查结果显示：80%的学生叫外卖的时段是晚餐时间，分析可知，原因是大家在下午下课回到宿舍后，不愿外出去食堂用餐。

## 7、您选择外卖的原因：

调查结果显示：天气恶劣和不愿离开宿舍是学生们选择外卖的主要原因。

## 8、您所叫的外卖价格大致为：

调查结果显示：由于大学生消费水平因素的影响，大家一般能够接受并经常购买的外卖价格区间为6-12元/份。

## 9、您倾向于选择何种外卖食品：

调查结果显示：在校大学生对外卖的需求主要集中于炒饭炒饼及盖饭类食品，其次是面汤类食物。

## 10、除了以上食品外，您还希望何种外卖服务：

调查结果显示：大部分的学生在选择外卖的同时希望卖家提供饮料、酒类等其他相关饮料的配送服务。可见学生对于外卖服务的需求已经不再局限于食物本省了。

## 11、您更看重外卖的哪些方面(可多选)：

随着生活水平的提高以及消费观念的改变，学生选择外卖产

品看重不仅仅是价格这个因素了，口感、食品卫生、服务态度、送餐时间、种类丰富也成为学生选择外卖的主要参考因素。

12、您能接受的送餐速度：

调查结果显示：大家普遍能接受的送餐时间区间是30分钟以内。可见，要想更好的扩大在校学生外卖市场，首先要解决的问题便是送餐速度。

13、哪些优惠活动能够吸引您体验外卖服务：

调查结果显示：赠送消费券、小礼品、消费积分卡打折等促销优惠活动更能吸引学生体验外卖服务。

14、您希望通过何种方式了解更多的外卖信息：

调查显示：大家还是普遍希望从传统的纸质传单中了解有关的外卖信息。

15、您对外卖行业的发展前景的看法是：

调查数据显示：学生普遍看好外卖行业，由此可以看出，外卖行业还是有较好的发展潜力的。

## 四、结论及建议

### (一) 市场调研研究结论

此次调查主要是针对物资学院在校学生叫外卖情况的调查。通过现场调查，数据统计汇总、分析后，我们得出了一些结论：

1、随着学生当中的“宅”一族日益增多，大学生对于外卖的需求也日益增长，针对大学生的外卖市场很有发展潜力。

2、大学生在选择外卖的时候，不再仅仅看重食品本身，更加关注的'是食品的质量、卖家的服务等多方面的因素。

3、对于针对学生的外卖市场来说，消费水平仍是需要考虑的重要因素之一，根据调查数据我们可以看出，大家普遍能接受的外卖价格区间在6-12元/份。

## (二) 市场营销建议

### 1、加大宣传力度。

调查数据显示:大部分的在校大学生愿意选择外卖服务，可见，针对大学生的外卖市场是很有发展潜力的。卖家应根据自身的特点，结合所在校区的特点，加大宣传推广力度。在众多的宣传方式中，大家普遍愿意接受的还是传统的纸质传单。此外，在互联网广泛应用的今天，网页、邮件、飞信短信等也不失为较好宣传手段之一。

### 2、丰富外卖食品的种类。

随着生活水平的提高，大家选择外卖时不再是仅仅要求能够填饱肚子而已，对于外卖食品的种类也有了更多的要求与选择，因此，卖家应及时更新丰富自己产品的种类。

### 3、价位适中。

虽然在校大学生是外卖市场的一个主要消费群体，但是其消费水平也是商家不得不考虑的因素之一。在校大学生普遍属于无收入群体，因此，在为大学生提供外卖服务时，在定价上应该价位适中，大家普遍能接受的价格区间是6-12元/份。

### 4、提高服务质量。

从调查数据中可以看出，由于外卖服务的店家越来越多，大

家在选择外卖时，更加关注的不再是食品，而是服务，这里所提到的服务主要包括：送餐速度，食品卫生，服务态度等。因此，卖家应当在服务上积极进行改进提升。

## 送外卖体会心得篇四

### 第一段：引言（100字）

近年来，随着互联网技术和外卖平台的发展，外卖已经成为了众多上班族、学生族等快节奏生活群体的主要生活方式。然而，伴随着外卖的便利性也出现了诸多问题。为了调整自己的饮食习惯和生活方式，我决定尝试禁止外卖一段时间，并将自己的心得体会与大家分享。

### 第二段：禁外卖的原因（250字）

禁止外卖的决定并不是轻易下的，我有很多深思熟虑的原因。首先，外卖美食虽然种类繁多，但其营养价值和卫生状况难以保证。特别是长期依赖外卖，可能会出现营养不平衡、食物油腻以及慢性疾病等问题。此外，外卖也加剧了我对于“秒杀”的追求，过多地追求速度和方便性，却忽视了自己对食物的品质和烹饪过程的掌控。最后，外卖还会对社交生活产生负面影响，面对电脑屏幕前稍作结束，而无法享受与他人共餐的乐趣，更多地窝在家里也容易导致心理健康问题。

### 第三段：禁外卖的收获（350字）

这段时间禁止外卖给我带来了许多收获，其中最明显的就是我开始学会了烹饪。在家做饭不仅能够掌握每道菜肴的原料以及烹饪过程，还能够根据自己的口味调整菜品的味道，达到更好的饮食体验。同时，我还探索了更多新鲜的食材和菜式，丰富了自己的饮食品种。此外，由于需要自行购买食材，我也更加注重了食材的选择和质量，让自己的饮食更加健康。

这段时间也让我注意到自己在外卖上的花费，学会了理财和合理支配钱财。

#### 第四段：禁外卖的挑战（300字）

禁止外卖并不是一件容易的事情，其中有很多的挑战和困惑。首先，由于繁忙的工作和学习，我在时间上面临了很大的压力。烹饪需要时间和精力，很多时候我会因为疲倦而选择外卖来解决问题。此外，我也需要面对独自用餐的孤独感，从过去的餐厅环境变成了一个在家用餐，缺乏了社交的乐趣。在购买食材的过程中，我还面临了摸不准食材质量的困扰，也存在了价格与质量的博弈。

#### 第五段：结语（200字）

在禁止外卖的这段时间里，我明显感受到了自己生活方式的变化，也体验到了种种困惑和挑战，但我相信这段经历给予了我许多宝贵的教训。尽管外卖的便利性难以抵挡，但通过自己学会烹饪和关注食材的选择，我意识到独立自主地掌控自己的饮食是多么重要。我相信，将来我会更加注重身体健康、合理安排饮食和享受与他人一起进餐的乐趣。禁外卖的经验让我更加懂得追求健康、美味生活的真正意义，我将以更加积极的姿态去面对未来的饮食挑战。

### 送外卖体会心得篇五

近年来，随着互联网的快速发展和生活水平的提高，外卖行业成为了人们生活中不可或缺的一部分。然而，在繁忙的工作和学习压力下，不少人追求便利和快捷，对外卖产生了依赖，久而久之，外卖的负面影响逐渐浮出水面。为了改变这种“外卖依赖症”，学校对外卖进行了禁止，这让我深刻领悟到外卖的优缺点及改变生活方式的重要性。

首先，外卖的便捷性是人们青睐的主要原因之一。通过手机

软件下单点餐，外卖美食就能送上门，完全满足了人们的舌尖上的需求。而且外卖选择多样，品种繁多，几乎可以满足人们所有的口味。但是，由于外卖餐品多采用工业化现代生产，加工过程中大量的添加剂、糖分等对人体健康有害的物质也同时进入人体，长期依赖外卖，势必会给健康带来负面影响。

其次，外卖过多还会加剧社交的缺失。因为外卖可以直接送到床前，人们不再享受用餐时一起准备食材，共进餐饭的乐趣，久而久之，社交活动也被人们逐渐放弃。与此同时，外卖人员的咄咄逼人，态度冷漠以及因送餐延误或送错餐品而引发的纠纷等问题也不断涌现，使人与人之间的沟通进一步远离。

再次，外卖的使用频率很容易让人形成消费习惯，进而形成浪费。如果每天都选择点外卖，那么很容易发现当自己真正去餐馆用餐时，面对漂亮的桌布和美味的佳肴，竟有些不习惯。或许是习惯了与外卖盒搭配的塑料餐具，或许是因为在家和自己喜欢的人一起用餐而渐渐将外卖当成了一种生活方式，久而久之，就会不自觉地形成了浪费的心态。

最后，学校的禁外卖政策让我深刻认识到，培养健康的生活方式是保持身心健康的基础。禁止外卖的出现其实是为了让同学们更好地掌握自己生活的脉搏。在禁外卖的过程中，我开始学会自行准备食材，烹饪一些简单的菜肴。虽然有时餐饮并不十分美味，也花费了不少时间，但从中获得自主烹饪的成就感却是无法言表的。此外，在准备食材和制作菜肴的过程中，还可以邀请室友或朋友一起动手，亲手做菜，并与他人分享自制的美食，不仅能培养社交互动能力，也丰富了自己的交际圈子。

总之，禁外卖政策的实施让我深刻体会到了外卖的利与弊。外卖的快捷性，多样性给生活带来了便利，但长期的依赖也会带来健康、社交和浪费等问题。培养健康的生活方式，从

自己做菜开始，可以享受到自主烹饪的成就感，更有助于社交互动和人际关系的发展。从禁外卖政策的体验中，我认识到了自己需要改变的地方，并在现实生活中积极行动，逐渐接纳新的生活方式，从而获得了更加健康、积极的人生体验。