



Uruchomiłeś system zamówień online dla restauracji — i co dalej?

WPROWADZENIE

Żyjemy w czasach, kiedy ludzie szukają informacji przede wszystkim w Internecie. Modne stało się także zamawianie jedzenia online, które stopniowo wypiera zamówienia telefoniczne. Dlatego też, jeśli Twojego lokalu nie ma w sieci, to trochę tak, jakby w ogóle nie istniał. Czy zatem z obecnością restauracji w Internecie wiążą się jakieś wyjątkowe korzyści? Która ma szansę realnie zaistnieć w sieci?

Pierwszym krokiem, który zadecyduje o zwiększeniu sprzedaży oraz zysków Twojego lokalu jest uruchomienie zamówień online na stronie internetowej oraz przez aplikację mobilną, dedykowaną specjalnie Twojej restauracji. To dobry początek! Jednak, by w pełni wykorzystać możliwości, jakie otrzymujesz dzięki zamówieniom online, potrzebne będzie wprowadzenie jeszcze kilku innych działań.

Przygotowaliśmy tego ebooka specjalnie dla Ciebie, by pokazać, jakie kroki powinieneś podjąć zaczynając swoją przygodę

z zamówieniami online, czy to na stronie Twojej restauracji, czy poprzez aplikację mobilną. Aby w pełni wykorzystać możliwości, jakie daje to rozwiązanie, powinieneś zrobić jeszcze kilka rzeczy na początek. Klienci muszą się dowiedzieć o nowym sposobie zamawiania jedzenia z Twojej restauracji.

— **życzę miłej lektury!**



Anna Muras
Prezes Zarządu UpMenu
anna.muras@upmenu.com

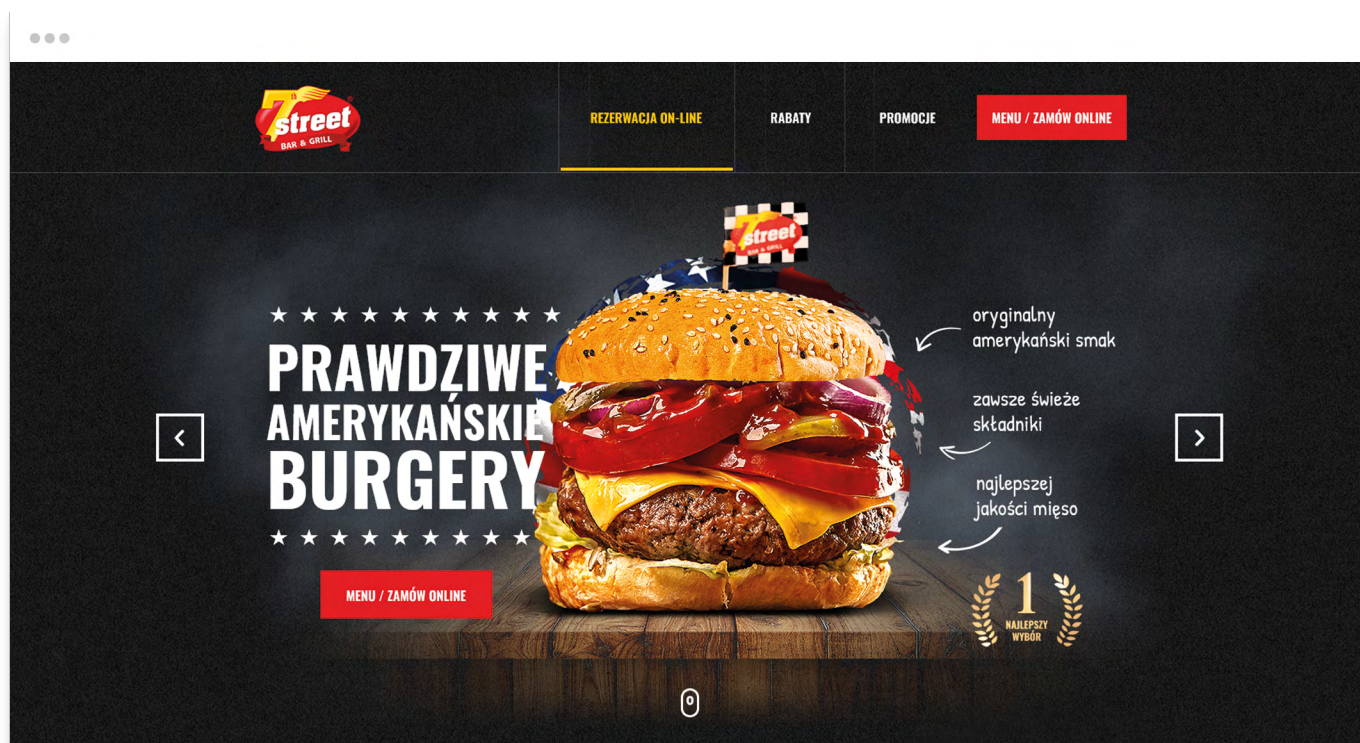
Uruchomienie zamówień na stronie internetowej restauracji to pierwszy ważny krok w kierunku zwiększenia Twoich zysków. Jednak aby w pełni wykorzystać możliwości, jakie daje to rozwiązanie, powinieneś zrobić jeszcze kilka rzeczy na początek. O czym należy pamiętać?

01

Umieść i wyeksponuj informacje na stronie www

Bardzo ważnym jest, aby klient po wejściu na Twoją stronę internetową od razu widział, że ma możliwość zamówienia online. System UpMenu pozwala Ci to zrobić na kilka sposobów:

- zmieniając nazwę zakładki **“MENU”** na **“ZAMÓW ONLINE”**,
- dodając przycisk **“ZAMÓW ONLINE”** na stronie głównej, kierujący do zamówień online,
- ustawiając wyskakujące okno informujące o zamówieniach.



<http://www.7street.pl/>

02

Umieść informacje w mediach społecznościowych

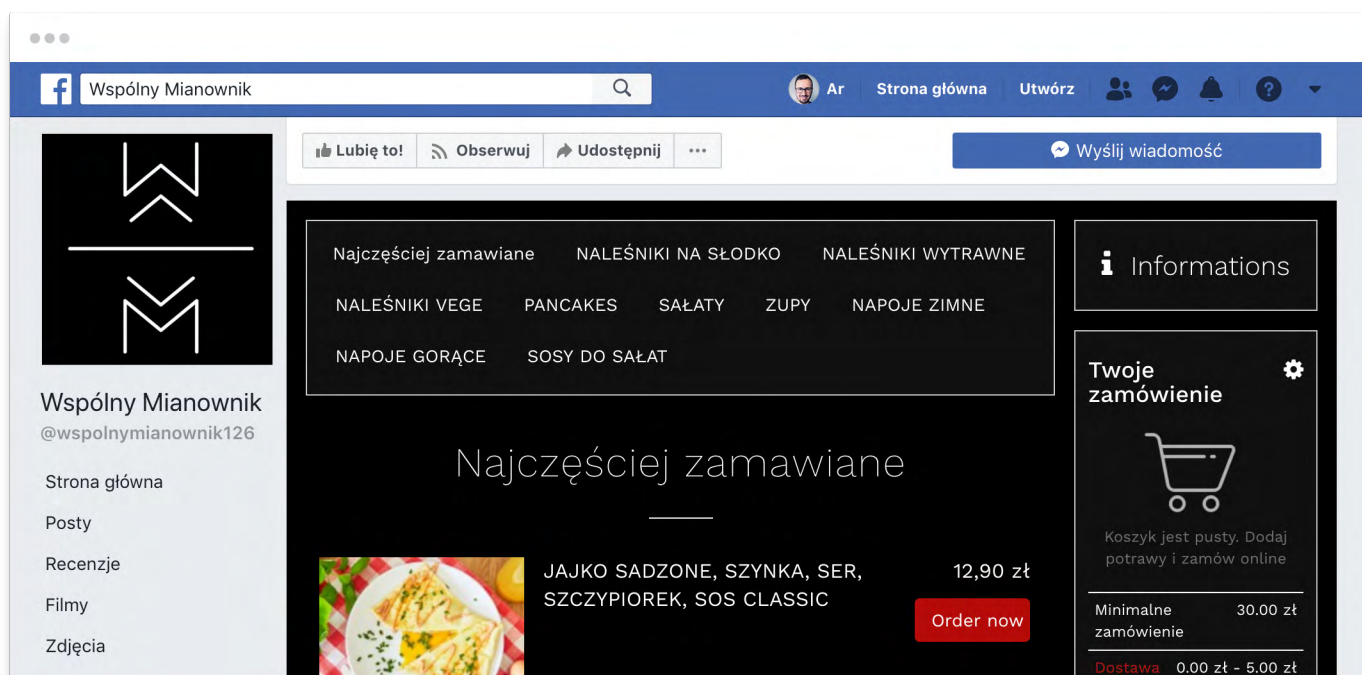
Pamiętaj, że większość Twoich klientów korzysta z mediów społecznościowych. Poinformuj ich o nowym sposobie zamawiania jedzenia drogą internetową.

Przygotuj specjalne posty, które zachęcą gości do skorzystania z Twojej oferty. Zwiększysz tym samym ilość dostaw.

Dobrym pomysłem jest też uruchomienie zamówień online na Facebooku. Otwierasz w ten sposób kolejny, zupełnie nowy kanał sprzedaży, a Twoi klienci będą mogli zamawiać jedzenie bez opuszczania Facebooka!



<https://www.facebook.com/kingkongthaifood/photos/a.372278009892567/...>



<https://www.facebook.com/wspolnymianownik126/app/505799569437861/>

03

Umieść informacje na opakowaniach

Każdy kontakt z klientem to forma marketingu. Opakowania, w których dostarczasz jedzenie, zawsze będą kojarzyć się z ulubionymi przysmakami. Takie działania marketingowe, do których wykorzystujesz nawet swoje opakowania, są doskonałym sposobem, by również informować i promować system zamówień online.



04

Przeszkol personel, by informował o nowych możliwościach

Twój zespół ma bezpośredni kontakt z klientami - jest najbliżej gości Twojej restauracji. Daj swoim pracownikom konkretne wskazówki - przeszkol ich, w jaki sposób powinni informować gości o zamówieniach online. Mogą o tym komunikować zarówno w lokalu, ale także podczas składania zamówień telefonicznych.



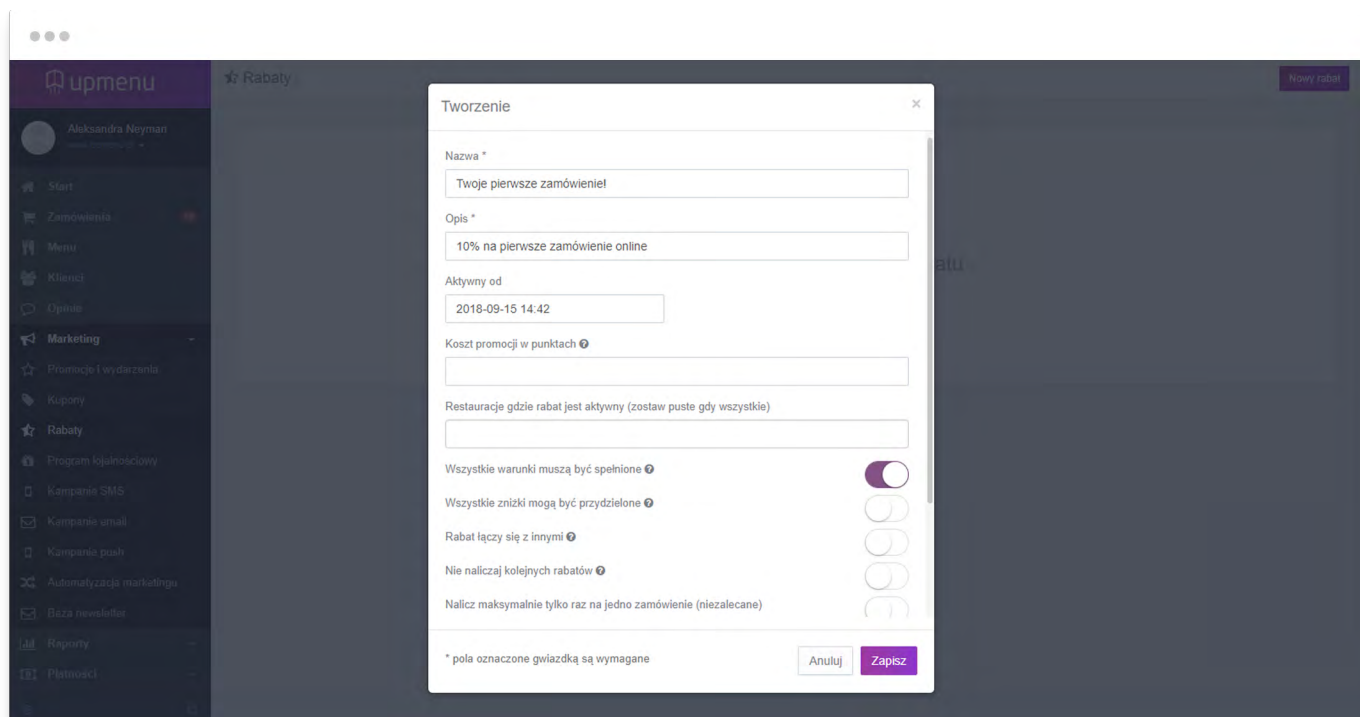
<https://www.pexels.com/photo/woman-in-front-of-table-1267315/>

To ważne, aby kierować klientów zamawiających przez telefon do zamówień ze strony lub aplikacji mobilnej. Będziesz miał wtedy ogromne możliwości marketingowe na zwiększenie ilości i wielkości zamówień!

05

Zaproponuj rabat na pierwsze zamówienie

Czasami klienci potrzebują drobnej zachęty, aby pierwszy raz złożyć zamówienie za pośrednictwem Internetu i wypróbować nowe narzędzie. Świetnie sprawdzi się wtedy promocja na pierwsze zamówienie, którą bardzo łatwo możesz ustawić, kiedy posiadasz system UpMenu.



The screenshot shows the 'Rabaty' (Discounts) section of the UpMenu dashboard. A modal window titled 'Tworzenie' (Creation) is open, allowing the user to create a new discount. The form includes the following fields and options:

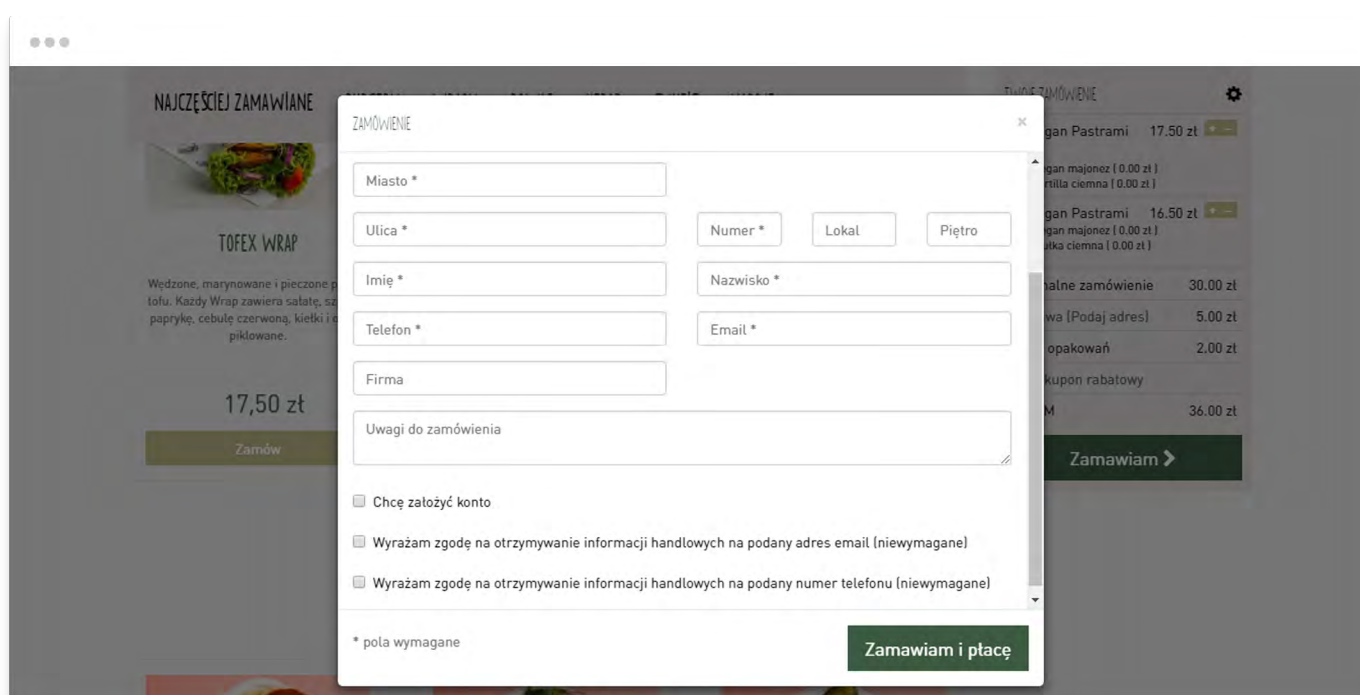
- Nazwa *** (Name):
- Opis *** (Description):
- Aktywny od** (Active from):
- Koszt promocji w punktach** (Promotion cost in points):
- Restauracje gdzie rabat jest aktywny (zostaw puste gdy wszystkie)** (Restaurants where discount is active):
- Wszystkie warunki muszą być spełnione** (All conditions must be met):
- Wszystkie zniżki mogą być przydzielone** (All discounts can be assigned):
- Rabat łączy się z innymi** (Discount combines with others):
- Nie naliczaj kolejnych rabatów** (Do not calculate subsequent discounts):
- Nalicz maksymalnie tylko raz na jedno zamówienie (niezalecane)** (Calculate at most once per order (not recommended)):

At the bottom of the modal, there is a note: *** pola oznaczone gwiazdką są wymagane** (fields marked with an asterisk are required). The modal also contains 'Anuluj' (Cancel) and 'Zapisz' (Save) buttons.

06

Buduj bazę klientów

Bardzo ważne jest, abyś od początku działania systemu zamówień online budował swoją własną bazę klientów ze zgodami na kontakt marketingowy. Dzięki temu będziesz mógł wysyłać do swoich gości kampanie email, SMS i push, informujące ich o nowych produktach i promocjach, które samodzielnie lub z pomocą Twojego opiekuna ustawisz.



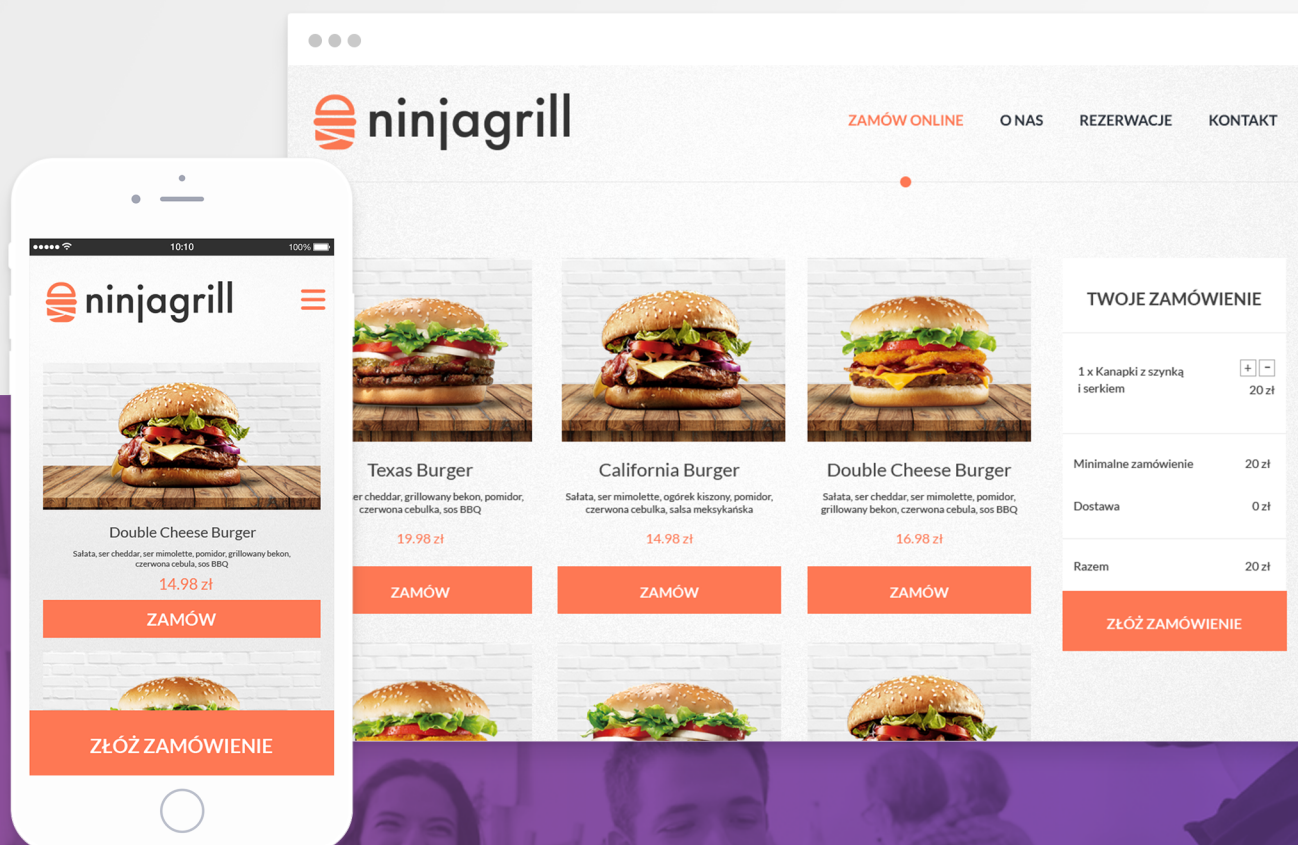
The screenshot shows a mobile application interface for ordering. A modal window titled 'ZAMÓWIENIE' (Order) is open over a menu item 'TOFEX WRAP' priced at 17,50 zł. The form contains the following fields and options:

- Miasto *
- Ulica *
- Numer *
- Lokal
- Piętro
- Imię *
- Nazwisko *
- Telefon *
- Email *
- Firma
- Uwagi do zamówienia
- Chcę założyć konto
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowych na podany adres email (niewymagane)
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowych na podany numer telefonu (niewymagane)
- * pola wymagane
- Zamawiam i płacę

Nie zapomnij, że UpMenu tworzy dla Ciebie taką bazę automatycznie! Podczas składania zamówienia Twoi klienci będą wyrażać zgodę na wysyłanie do nich wiadomości marketingowych. W ten sposób zdobywasz kontakty, dzięki którym możesz zwiększać lojalność swoich gości.

Twoja restauracja. Twój biznes. Twoje zamówienia online

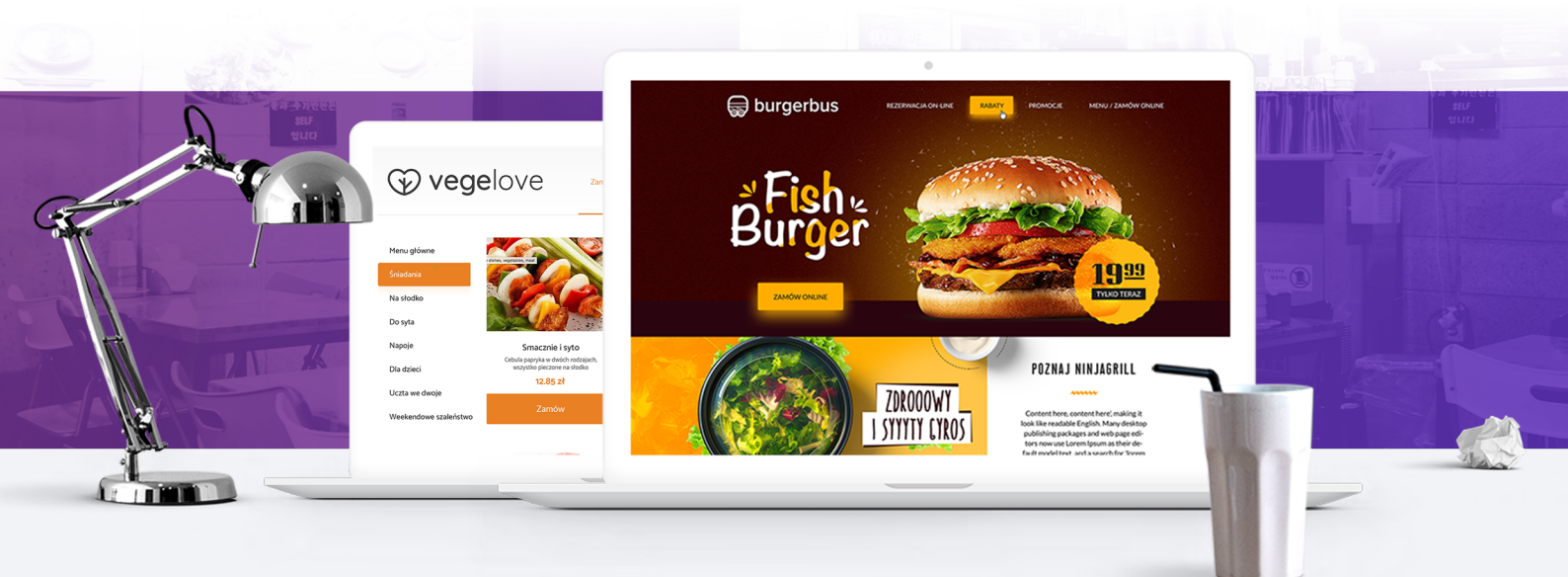
Zwiększ sprzedaż uruchamiając zamówienia online
w swojej restauracji



[DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ](#)

PODSUMOWANIE

Jedną z lepszych rzeczy, jaką możesz zrobić dla swojej restauracji to uruchomić system zamówień online na własnej stronie internetowej oraz przez aplikację mobilną. Pamiętaj jednak, że nic samo się nie zrobi i aby przyniósł on satysfakcjonujące Cię efekty, musisz odpowiednio go promować.



Mamy nadzieję, że tych kilka prostych wskazówek, które zawarliśmy w niniejszym ebooku pomoże Ci poinformować klientów o nowym produkcie, jaki posiada Twoja restauracja - własny system zamówień online! Promuj go, twórz oferty tak, by Twoi klienci nie mogli się im oprzeć i aby byli na bieżąco z nowymi kampaniami, które przygotujesz.