



Krátký průvodce rozvozem jídel

E-book
+ BONUS:
Otevření
restaurace
z garáže





ÚVOD

Rozvoz jídel jako počáteční myšlenka

Každý ambiciózní projekt, každá nová výzva nebo každé jedno podnikání začíná počáteční myšlenkou a s ní spojenou vizí. Dá se tedy říct, že všeobecně dobrý nápad je jakýmsi základním stavebním kamenem úspěchu. Jenomže ani tu nejlepší ideu není možné přenést do vytouženého předsevzetí bez kvalitního plánu a zanícené pracovitosti. Jinak tomu není ani v případě gastro průmyslu.



Být úspěšný ve vedení nebo provozování restauračního zařízení je běh na dlouhou trať. Výborným předpokladem k dosažení takové mety jsou především nabízené služby, které vám pomohou také v prosperování byznysu. Mezi takové pomocníky bezpochyby patří například rozvoz jídla nebo používání nových technologií. Je sice pravdou, že žádné technologie nedonutí zákazníky, aby si objednávali jídlo právě u vás, ale správným softwarem je k tomu můžete minimálně podnítit a motivovat. I tyto důvody nás inspirovaly ke zpracování Krátkého průvodce rozvozem jídel .

1	Připravte se na rozvoj jídel	4	3	Dejte si pozor na...	9
	Zaměření, směřování a cílová skupina	4		Obaly na jídlo	9
	Postarejte se i o děti	5		Rady a tipy	9
	Jídelní lístek na webové stránce a FB	5		Hygienu	9
	Rozvoz a online objednávkový systém	5		Rady a tipy	9
	Rady a tipy	5		Uvádění alergenů	10
	Logistika, Rozvozová vozidla, Nádoby a obaly na jídlo, Pojištění	6		Rady a tipy	10
				Náležitosti pokladničního místa	10
2	Nabízejte kvalitu	7	4	Zvedněte svou úroveň ještě výš	11
	Kvalitní a čerstvé suroviny	7		Jak si zlepšit rozvozovou službu	11
	Využívejte sezonní potraviny	7		Jak získat více objednávek na rozvoz	12
	Mějte vlastní zahradu	7		Jak získat nové zákazníky na internetu	12
	Ochota a slušnost kurýrů	7		Rady a tipy - věrnostní program	12
	Dobry time management - produktivní provoz	8		+ BONUS: Otevření restaurace z garáže	13
	Rady a tipy	8		Závěr	14
	Jak si udržet zákazníka	8			
	Kvalitní skladový systém	8			

I. Připravte se na rozvoz jídel

Tvrzení, že každá nová výzva začíná počáteční myšlenkou, se dá aplikovat i na rozvoz jídel. Vaše dumání by mělo v tomto případě jít směrem, jak definovat vaši restauraci nebo provozovnu a na co se zaměřit při samotném propagování. Důležitým faktorem, [jak se připravit na rozvoz jídel](#), je i odlišení se od konkurence a nabízení takových produktů a služeb, které při zmiňovaných konkurenčních zařízeních absentují. Uchopme to ale pěkně od začátku.

Zaměření, směřování a cílová skupina

Patříte-li mezi menší hráče na trhu, bude pro vás jednodušší zvolit si **jasné zaměření**. Můžete se rozhodnout, zda budete vaši restauraci propagovat přes **konkrétní kuchyni** (pizzerie, řecká nebo italská kuchyně), nebo například přes **odlišný způsob stravování** (veganská a podobně). Ať už si vyberete jakoukoliv cílovou skupinu, zúžení nabídky vám ulehčí nalezení správných a stálých zákazníků. Ale vzhledem k tomu, že nejčastěji se lidé při rozvozu jídel rozhodují podle ceny, je důležité mít v nabídce i nějaké „masovky“ (známý druh pizzy nebo známé jídlo).



Postarejte se i o děti

Pro rodiče je nejjednodušší, když mohou svým ratolestem vybrat ze speciální nabídky [dětského menu](#), v kterém najdou i **menší porce**. Nemusí se tak zabývat tím, co udělat se zbylým jídlem, když si jejich zázrak uvědomí, že není hladový. Navíc **se rodičům neoplatí dát peníze za velkou porci pro malý krk** a na dojíždání nemusí vždy zůstat místo. Koneckonců i děti, které jednou okusí jídlo ve vašem zařízení, mohou mít v budoucnosti své vlastní ratolesti. A jaké jiné služby by potom využily, když ne od podniku, který se o ně staral už od dětství?



Jídelní lístek na webové stránce a Facebooku

Vaše nabídka musí být tam, kde vaši zákazníci. To znamená, že váš [jídelní lístek](#) v dnešní době nemůže chybět na vaší **webové stránce** a firemním **Facebooku**. Webová stránka je totiž vaší vizitkou a vstupní branou, na které návštěvníci nejčastěji hledají otevírací hodiny, nabídku jídel, obědového menu nebo kontakt. Záložka na Facebooku zase zvyšuje atraktivitu vašeho podniku v očích uživatelů sociálních sítí.

Rozvoz a online objednávkový systém

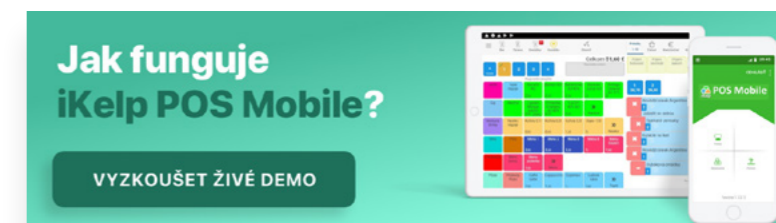
Aby mohla vaše restaurace úspěšně doručit jídlo k zákazníkům, potřebuje **aplikaci** nebo zmiňovanou **webovou stránku**, která jim poskytne informace o vaší nabídce a restauraci jako takové. Důležité je, abyste si zvolili **lehce aplikovatelný objednávkový systém**, který nevyžaduje práci odborníků a

zvládne ho i takzvaný IT laik. Kromě toho byste měli vybírat systém s důrazem na jeho **optimalizaci pro telefony**. Výhodou je také **automatická aktualizace nabídky** na vícerých místech (webová stránka, Facebook).

Skvělým řešením může být už hotová a univerzální aplikace [iKelp POS Mobile ROZVOZ](#). Jde o samostatný objednávkový systém rozvozu jídel, při kterém neplatíte provize z přicházejících objednávek. Bez znalostí za pár minut rozběhnete objednávání pro zákazníky, management objednávek i aplikaci **iKelp POS Mobile POSLÍČEK** – nástroj pro rozvozce.

Za zmínku stojí také fakt, že nejideálnější alternativou pro všechny gastro podnikatele je využívání pokladničního a objednávkového systému od té samé společnosti. Ptáte se, proč? **Všechny informace a položky**, jakými jsou například pokladna, sklad, mobilní číšník, inteligentní stůl, hodnocení obsluhy, marketingové nástroje nebo rozvoz, máte **pod jednou střechou**. Díky tomu může být vaše

práce nejen jednodušší, efektivnější a rychlejší, ale i **ziskovější**. Příkladem softwaru, který umožňuje takovéto řešení, je **iKelp POS Mobile**.



Rady a tipy

To, že provozování restauračního zařízení vyžaduje i další mravenčí práci, vám potvrdí každý úspěšný podnikatel, který si ní sám prošel. Myšlenka a nápad jsou sice výborným předpokladem k úspěchu, ale je za tím mnohem více. I z toho důvodu upozorňujeme na **položky a oblasti**, na které byste se měli zaměřit:

Logistika

Rozhodněte se, jakou **dodací lhůtu objednávky** zákazníkovi zaručíte. Klienti neradi čekají déle než hodinu po zadání objednávky. Tento časový rámec však může být pro vaše řidiče stresující a logisticky náročný. **Předem si proto dobře zmapujte oblast, v rámci které chcete jídlo doručovat.** Nejkratší a nejrychlejší trasy jsou nejen ekonomické, ale jsou stejně tak důležité i proto, aby vaše jídlo dorazilo k zákazníkům co nejrychleji a co nejčerstvěji. Obojí je klíčové z důvodu, aby se k vám klienti vrátili a objednali si u vás i příště.

Rozvozová vozidla

Pro donáškovou službu bude vaše restaurace, pochopitelně, potřebovat vozidla. Máte možnost **koupit si vlastní a nechat si na ně vytisknout**

logo vaší společnosti, nebo můžete investovat do **odnímatelných magnetů s logem a najmout si řidiče**, kteří budou za úhradu používat vozidla svá. Pokud budete přepravovat velké množství objednávek najednou, je pravděpodobné, že se vám budou hodit dodávky. Pokud však plánujete rozvážet jen pár krabic s pizzami, mohou být nákladově efektivnější volbou motocykly. V obou případech musí být vozidla spolehlivá. Velmi nápomocná může být také aplikace [iKelp POS Mobile POSLÍČEK](#), jejímž prostřednictvím si kurýr lehce zobrazí přehled aktuálních objednávek, nalezne trasu pomocí navigace nebo rovnou **na jedno kliknutí zavolá čekajícímu zákazníkovi**.

Nádoby a obaly na jídlo

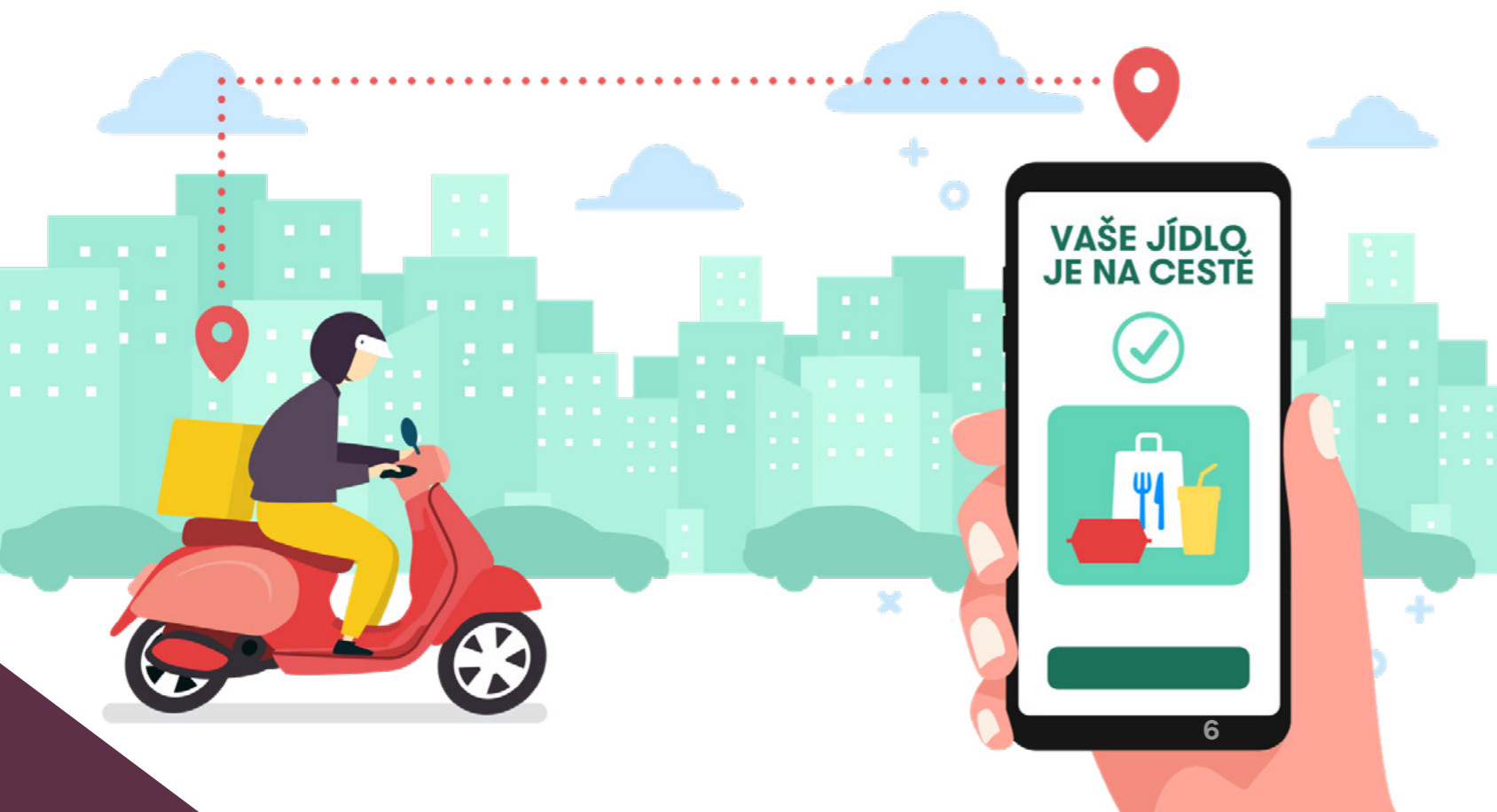
Rozhodně investujte do **termoizolačních krabic a pytlíků**, které udrží jídlo horké, případně studené, a

to po celou cestu k zákazníkům. Současně si opatřete fyzické organizéry, jako například větší krabice nebo zakladače, které zase zabrání tomu, aby se jídlo během přepravy rozlilo nebo vysypalo. Zároveň však nezapomínejte, že Evropský parlament schválil **zákaz jednorázových plastů**, který by měl vstoupit v platnost v roce 2021. Začněte se proto už teď ohlížet po možných alternativách plastových příborů, talířů nebo brček. Řešením mohou být například produkty z cukrové třtiny, materiálu PLA, kovu, papíru a podobně.



Pojištění

Nechceme malovat čerta na zeď, ale stát se může cokoliv. Je proto nutné předem zabezpečit, aby vaše **firma byla přiměřeně pojištěná** odpovídajícím pojištěním. Takovéto opatření je potřebné vykonat pro případ, že se váš řidič stane účastníkem dopravní nehody, při které dojde ke hmotným škodám, újmě na zdraví nebo ke ztrátě života. Nedopusťte, aby jediná nehoda byla příčinou konce vašeho skvěle rozběhnutého podnikání. Přejeme vám šťastnou cestu a mnoho naježděných kilometrů ke spokojeným zákazníkům.



II. Nabízejte kvalitu

Vybudovat ziskový byznys a nastartovat fungující rozvozev službu, resp. rozvoz jídel, je jedna kapitola. Ale postarat se o to, aby byly vaše služby dlouhodobě vyhledávány, je už druhá starost. K tomu všemu potřebujete kvalitní a čerstvé suroviny, ochotný a slušný personál a také dobrý time management.

Kvalitní a čerstvé suroviny

Pokrmu připravené z čerstvých potravin by měly být základem každé restaurace, která to se zákazníky a svou pověstí myslí dobře. Jak však zajistit [neustálý přístup k čerstvým surovinám](#), abyste zároveň nemuseli platit přehnané sumy za drahé farmářské produkty?

Využívejte sezonní potraviny

Měli byste se naučit co nejvíce **využívat sezonní potraviny a tvořit jídelní lístek na jejich základě**. Kromě toho, že sezonním menu snížíte náklady a zvýšíte kvalitu jídla, podpoříte i svůj region. Čím častěji nakupujete od místních a regionálních farmářů, tím více „pumpujete“ ekonomiku daného kraje – ne cizího státu. Tímto přístupem také šetříte životní prostředí, protože snižujete uhlíkovou stopu potřebnou k převozu produktů ze zahraničí.

Mějte vlastní zahradu

Další výbornou možností, jak používat kvalitní a čerstvé potraviny, je **vlastní zahrada**. Je-li to byt' jen trochu možné, vyzkoušejte si zasadit zeleninu a ovoce. Pokud to myslíte se svou restaurací vážně, pronajměte si kousek orné půdy a vyzkoušejte pěstovat na vlastní pěst. Tímto způsobem budete mít čerstvou zeleninu během sezóny vždy po ruce. Začít můžete i v malé provozovně s malými keříky cherry rajčátek, čili papriček nebo bylinek. Ta radost a chuť opravdu stojí za to.

Ochota a slušnost kurýrů

Pýchou vašeho podniku by měl být stálý, slušný a usměvavý personál. Toto tvrzení se vztahuje i na řidiče vaší rozvozev služby. Pokud se chcete odlišit od konkurence, kurýři by měli být také nesmírně ochotní. Ruku na srdce – nefunguje vaše rozvozev služba jen po první dveře? V mnohých případech se kurýr neobtěžuje ani vystoupit z auta. Jelikož takto funguje většina rozvozev, je zde prostor k získání konkurenční výhody. Dnešní člověk je tvor líný, proto nám můžete věřit, že **rozvoz až ke dveřím** určitě ocení. Tento benefit představuje i bránu k [vyššímu spropitnému](#), které je projevem spokojenosti nejen za dobré služby a hotové jídlo, ale stejně tak za kvalitní obsluhu nebo dovoz.



Dobrý time management – produktivní provoz

Možná jste v minulosti už slyšeli někoho říct, že „čas jsou peníze“. Právě s tímto slovním spojením úzce souvisí takzvaný **time management**, resp. řízení času. Jeho základem je nutnost určit si jasné cíle a priority, kterými bývá ve většině případů ziskový a prosperující byznys. Ten však vyžaduje pořádnou dávku odhodlání, trpělivosti, zapálení a v neposlední řadě i vhodně zvolené strategie. Aby bylo nejen vaše řízení času, ale stejně tak i samotné podnikání a vedení provozovny co nejefektivnější, vkládáme vám do povědomí několik [užitečných tipů](#):

- Začněte den brzy.
- Vykonejte to nejdůležitější hned ráno.
- Přestaňte dělat vše sami.
- Opatřete si pomocný systém.
- Vyškolte své zaměstnance.
- Určete si klíčové úlohy.
- Nastavte si hranice se zaměstnanci.
- Zaveďte pravidelné přestávky.



- Vše si zapisujte.
- Najděte harmonii mezi pracovním a soukromým životem.

Rady a tipy

Za předpokladu, že se vám podařilo vybudovat fungující podnik, který poskytuje kvalitní služby a vyznačuje se vyškoleným personálem, by byla škoda, kdybyste si neuměli **udržet zákazníka** nebo byste ztroskotali na nekvalitním **skladovém systému**. Právě proto vám přidáváme další rady a tipy, jak se podobných nepříjemností vyvarovat:

Jak si udržet zákazníka

Právě na udržení spokojených zákazníků by měla být zaměřena co největší pozornost. Ekonomicky méně náročné je totiž [udržet si spokojené zákazníky](#), než [získávat nové](#). Nemělo by se zapomenout ani na to, že nejlepší bezplatnou reklamu vám dělá právě tato skupina hostů. Jak tedy být v této oblasti expertem a neposílat svou stálou klientelu ke konkurenci? Dá se to shrnout v 5 jednoduchých bodech, které jsme již několikrát zmiňovali:

- Milý personál,
- Kvalitní služby,
- Čerstvé potraviny,
- Překvapení pro hosty (drobnosti na účet podniku),
- Úcta a pokora.

Kvalitní skladový systém

S kvalitními potravinami úzce souvisí i jejich samotná evidence. Abyste se neztratili v hromadě zboží, které máte ve skladu, bezpochyby potřebujete kvalitní [skladový systém](#). Nejlépe takový, **který se dá přímo propojit s vaším objednávkovým systémem**, abyste nemuseli nic ručně odepisovat. To vše vám dokáže zastřešit spolehlivý software **iKelp POS Mobile**.

Kolik stojí aplikace iKelp POS Mobile?

ZJISTIT V KALKULAČCE

Průběžný stav uživatelé				
Obrát celkem: 3 117,00				
Název	Celkem	Terminál	Obrat	Holovost
Sumář: Kč	2 963,00	259,00	2 963,00	2 396,00
Honza Číšník			2 963,00	
Vis	259,00	308,00	2 396,00	
Sumář: €	5,92		5,92	
Honza Číšník			5,92	
Vis		5,92		

3. Dejte si pozor na...

Fungující rozvozová služba vyžaduje i dodržování různých úředních a legislativních nařízení. Ani v případě rozvozu jídel se tak nevyhnete rozličným hygienickým nařízením a dalším povinnostem. V následujících řádcích vám však nabízíme několik užitečných rad a tipů, které vám orientaci ve zmiňované problematice určitě usnadní.

Hygienu

Pokud chcete, aby vaše restaurační zařízení splňovalo všechny [hygienické předpisy](#), nepostačí vám jen vyleštěná podlaha. Hygienickou kontrolu bude zajímat mnohem více faktorů, které mohou vyústit do pokut, nebo až do zavření zařízení. V každém případě byste se neměli snažit dodržovat hygienické předpisy proto, abyste prošli případnou kontrolou, ale proto, **abyste uspokojili potřeby a požadavky vašich zákazníků.**

Rady a tipy

V žádném případě v chladících boxech neskladujte **potravinu po datu spotřeby** a dejte si pozor i na nepovolené zamrazování surovin. Ujistěte se, že vaši zaměstnanci mají **doklady o odborné a zdravotní způsobilosti**, a kladte důraz na jejich **osobní hygienu**. Za zmínku stojí i **správné skladování surovin a manipulace s nimi**. V neposlední řadě nezapomínejte ani na **péči o WC a přívod teplé vody**.

Uvádění alergenů

Povinnost [uvést seznam alergenů v restauracích a provozovnách s občerstvením](#) vychází z nařízení Evropské unie. Vztahuje se na potraviny a látky, které často způsobují alergie nebo **nesnášenlivost**. Jelikož podobné problémy nejsou u lidí ničím neobvyklým, jedná se o obzvláště citlivé téma. Splněním této povinnosti předejdete nechtěným pokutám a potěšíte zákazníky, kteří trpí potravinovou alergií, resp. nesnášenlivostí. Nezapomínejte na to, že jako majitelé a provozovatelé restauračních zařízení máte v rukách životy vašich hostů.

Důležitým faktem je, že pro zařízení, v kterých jsou nabízena jídla prostřednictvím jídelních lístků, **se vztahuje povinnost označit alergeny u každého jídla**. Můžete tak učinit číselně, slovem, nebo oběma způsoby. Kromě toho **nezapomeňte ani na samotný seznam alergenů**. Ten by měl být součástí jídelního lístku.



Rady a tipy

V aplikaci **iKelp POS Mobile** vám stačí, když zadáte alergeny na jednom místě, a automaticky se vám objeví všude – na vytištěném menu, na webu při objednávání nebo prohlížení jídelního lístku, na mobilu po nasnímání QR kódu Inteligentního stolu, ale i v automatickém mailingu týdenního menu.

V žádném případě tuto problematiku nepodceňujte. Potravinová alergie může vyústit až do anafylaktického šoku, u kterého **je nutné zavolat lékařskou pomoc, zajistit protišoková opatření a podat léky, pokud je má postižená osoba u sebe**. Pokud dojde ke ztrátě vědomí, **začněte s resuscitací**. Všimněte si svých hostů a nepodceňujte ani příznaky jako zčervenání a svědění pokožky, otok hrdla, úst či jazyka, problémy s polykáním, mluvením, dýcháním nebo nevolnost. Abyste se co nejlépe připravili na všechny možné nežádoucí situace, doporučujeme vám absolvovat i s personálem kurz první pomoci.

Náležitosti pokladničního místa

U legislativy ještě chvíli zůstaneme. I samotné pokladniční místo a příjem tržeb v hotovosti podléhá v mnohých krajínách EU příslušným zákonům, vyhláškám a nařízením. Například v České republice evidenci tržeb ovlivňuje hlavně **zákon o DPH a zákon o elektronické evidenci tržeb – EET**. V praxi to znamená, že každá registrační pokladna nebo software (pokladniční systém) musí odesílat pokladniční doklady online. Pokud se chcete vyhnout pokutám, musíte myslet i na další náležitosti.

Rady a tipy

Nastavení pracovních postupů je vhodné přizpůsobit nejen legislativě, ale i zažitým postupům při manipulaci s hotovostí. **Přinášíme vám několik tipů**, které vám usnadní život, ale hlavně ušetří peníze:

- Instalaci pokladničního systému i zaškolení personálu přenechte profesionálům. Ti mají zkušenosti s legislativou, ale i s nejčastějšími chybami uživatelů při spuštění provozu. **Zajímavou alternativou pro ušetření** mohou být propracované [návodů a online videokurzy](#) k aplikaci **iKelp POS Mobile**. Jejich kvalita je opravdu nevídaná a oceňovaná mnohými uživateli a nezávislými odborníky.
- V případě elektronické evidence tržeb (EET) je **důležité, aby pokladniční systém poskytoval kontrolní výstupy pro účetní**. Ideální je rozlišení tržeb podle jednotlivých hladin DPH, ale i podle druhů platidel – hotovost, šeky a platební karta. Díky tomu účetní nemají problém s vypracováním kontrolních výkazů. Legislativa

sice nevyžaduje vykonávání uzávěrek, ale potřebujete nějak kontrolovat a přebírat hotovost od svých zaměstnanců.

- Pokud se chcete vyhnout **zbytečnému chaosu** při uzávěrci směny a přebírání tržby od personálu, měli byste si zvolit takový pokladniční systém, který je jednoduchý na používání, ale umožňuje i takzvanou „uzávěrku na číšníky“. Majitel nebo manažer provozovny tak dokáže jednoduše zkontrolovat a převzít hotovost od každého zaměstnance samostatně. Vyberte si pokladniční systém s dlouholetou tradicí a dostatečně velkým počtem zákazníků, resp.



uživatelů na trhu. Je také vhodné, aby měl „váš software“ širokou síť servisních partnerů a kvalitní technickou podporu. **Tyto faktory** jsou základní podmínkou pro vaše bezproblémové podnikání a minimalizaci případných pokut za nedodržení zákona.

- Nepodceňujte ani jednoduchost používání a možnosti vybraného pokladničního systému. **Schopnost rychlého zaškolení personálu, jednoduché používání bez zbytečných chyb a pokročilé funkce** jsou zárukou lehčí cesty k vašemu úspěchu. Aplikace [iKelp POS Mobile](#) je mezi uživateli oblíbená právě z těchto důvodů.

4. Zvedněte svou úroveň ještě výš

Jak jsme již zmínili, na začátku každého podnikání je myšlenka, na kterou navazují plány a stanovené cíle. Úspěšný podnikatel se však neuspokojí ani v případě dosažení daného předsevzetí. Netvrdíme, že byste se teď měli za každou cenu hnát za vyššími zisky, ale zdravé zvyšování úrovně, stanovování nových cílů a dosahování lepších výsledků je určitě na správném místě.

Jak si zlepšit rozvožovou službu

V jedné z předchozích kapitol jsme zmínili, že výborným způsobem, jak si vysloužit vyšší spropitné, je **donáška jídla až ke dveřím**. Podobný servis představuje i jednu z možností, [jak si zlepšit rozvožovou službu](#). Alternativ je více.

Lidé mají v peněžence stále méně a méně peněz. Není to tím, že by méně vydělávali – zvykli si jen platit kartou všude, kde to jde. Proto byste i vy mohli vylepšit rozvožovou službu možností platit kartou přes **přenosný platební terminál**. Další alternativou je **virtuální peněženka iKelp POS Mobile**. Zákazník si v ní dobije kredit a jistě ho nenechá propadnout – a tak se stává stálým „štamgastem“.

Předčít konkurenci můžete i tím, že vsadíte na „**eko kartu**“. Hodně lidí dnes smýšlí ekologicky a bojuje proti nadměrnému používání plastů. Přestaňte tedy používat plastové obaly, příbory nebo dávat k jídlu nápoj zdarma v plastové lahvi. Nahraďte je například kompostovatelnými obaly. Tím si získáte i skupinu „eko lidí“, která se každým dnem rozrůstá.

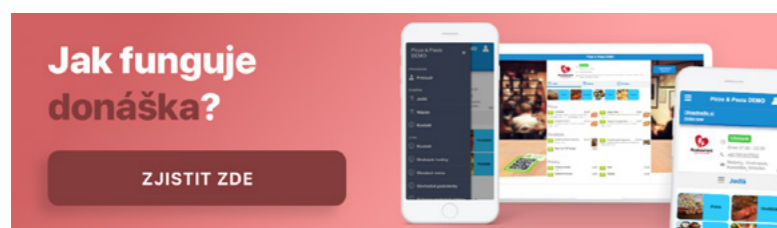
Koneckonců, výše zmiňovaný zákaz používání jednorázových plastů vstoupí v roce 2021 v platnost, tak proč byste i vy nemohli přispět svou troškou k šetření životního prostředí už teď? Určitě tím nic neztratíte. Právě naopak, možná stoupne váš kredit v očích veřejnosti, a vy tak **získáte nové zákazníky**. Pokud zavedete podobné zakázky ve vašem podniku ještě předtím, než to bude povinností, **odlišíte se od konkurence**, z čehož můžete vytěžit i po marketingové stránce. V jídelním či nápojovém lístku na webové stránce proto určitě zmiňte, že končíte s používáním jednorázových plastů, protože vám záleží na životním prostředí.



Jak získat více objednávek na rozvoz jídel

Hledáte možnosti, jak získat více objednávek na rozvoz jídel, ale zároveň to zvládnout jednoduše a s přehledem? Odpověď je jednoduchá – **potřebujete „ten správný software“** a potřebujete být online. Vždyť lidé dnes hledají vše online nebo přes mobil. Mladý člověk může stát na ulici, pár metrů od vaší restaurace, ale když ji „nevygooglí“, je pro něj neviditelná. Zavírat před tímto trendem oči je podnikatelská sebevražda. Jak to zvládnout bez IT odborníků, bez komplikovaných smluv a bez finančně zatěžujících provizí? Ideálním řešením je **aplikace iKelp POS Mobile ROZVOZ**.

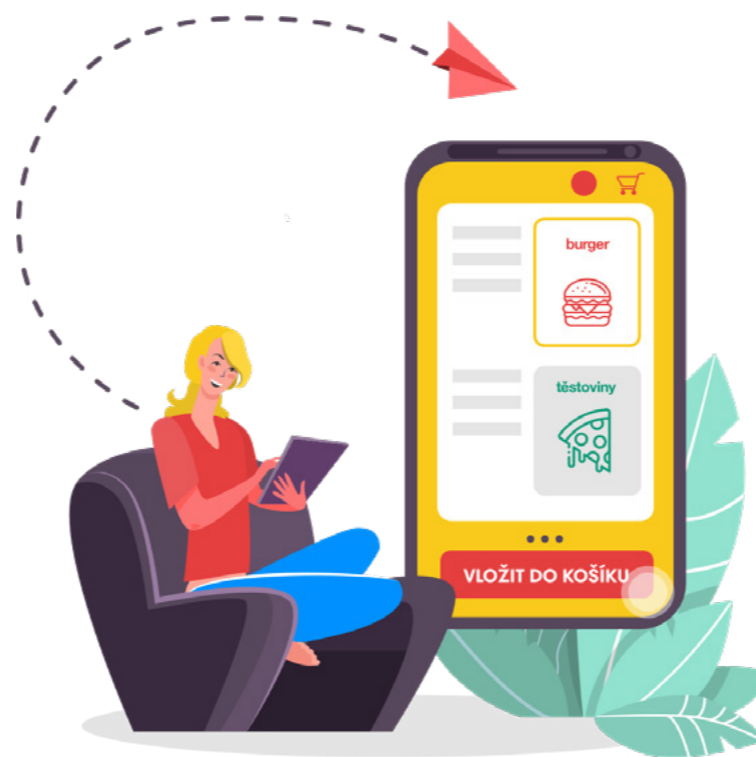
Právě online objednávkový systém rozvozu jídel, který je vhodný hlavně do restaurací a pizzerií, je



nejzajímavější funkcí restauračního systému iKelp POS Mobile. Jeho největším benefitem je úplná jednoduchost spuštění a používání, přehlednost objednávek a automatizované procesy, které zvládne každý. Zavedením online objednávání získáte také **přehledný a jednoduchý systém, kvalitní marketingový nástroj**, a navíc **ušetříte náklady** a **zvýšíte efektivitu provozny**.

Jak získat nové zákazníky na internetu

Jako majitelé nebo provozovatelé jste se určitě už mnohokrát zamysleli nad tím, **jak získat nové zákazníky**. Pravděpodobně jste se zamýšleli i nad internetem. Existuje mnoho způsobů, jak ho využít, ale jen některé cesty přinášejí chtěné výsledky. V následujících řádcích se zaměříme na ty, které jsme v dosavadním příběhu ještě nezmiňovali. To znamená, že vynecháme samotnou rozvozovou službu, online objednávkový systém nebo aktivitu na sociálních sítích. Nové zákazníky můžete získat i prostřednictvím **online map**. Ty by měly být umístěny na vaší webové stránce jako aplikace, aby si k vám hosté uměli najít cestu. Další možností jsou různé **blogy, hodnocení a recenze**. Internet je dnes zaplněn komentáři



zákazníků a profesionálních recenzentů. Pokud se objeví jméno vaší restaurace v podobných příspěvcích, zvyšuje se povědomí o vašem podniku. Můžete využít i služeb **slevových portálů** nebo **věrnostní programy**, o kterých se dočtete více v následující části.



Rady a tipy – věrnostní program

Když se řekne slovní spojení věrnostní program, většina lidí si pravděpodobně automaticky představí kartičku s razítky nebo různými body. Za tímto označením se však skrývá mnohem **více**. Klidně ho můžeme nazvat jako druh marketingu, marketingový nástroj nebo způsob reklamy. Fungující věrnostní program **dokáže získávat informace o vašich zákaznících a napomáhat vám v komunikaci s nimi**.

Asi nejtradičtějším věrnostním programem v restauračních zařízeních je **kartička**, na kterou hosté dostávají **razítka za každou návštěvu**, přičemž po dosažení určitého počtu takových označení si vyslouží jídlo nebo pití zdarma. Kartičky však mohou fungovat i na jiných principech. Hostům můžete nabídnout například takovou, kterou získají **stálou slevu ve vašem zařízení** nebo **kredity či body za každý nákup**.

Mezi modernější provedení věrnostních systémů patří různé **aplikace**. Představte si situaci, že do

vašeho podniku přijde host s **aplikací v mobilu, díky které ho rozpozná inteligentní pokladniční systém**. Dříve než ho stihnete obsloužit, **budete vědět, co si u vás objednal naposledy**. Vzhledem k tomu můžete nabídnout něco podobného a dát mu najevo, že víte, co má rád, resp. že si ho pamatujete (a teď si pravděpodobně v duchu říkáte, že to by bylo to pravé ořechové pro váš podnik). To vše vyřešíte překvapivě jednoduše. Stačí začít používat [Inteligentní stůl](#).

+ BONUS: Otevření restaurace z garáže

Máte doma nevyužitou garáž a hluboko ve svém nitru cítíte přítomnost podnikatelského ducha? Známe skvělý způsob, jak podobný prostor v kombinaci se zmíněnou vlastností zužitkovat. Je ním [otevření restaurace z garáže](#), kterou dokážete využít například na rozvoz pizzy.

Otevření restaurace z garáže

Koncept takovéto virtuální restaurace je v zahraničí úplně běžným jevem. Stačí vám k tomu jen **prostor**, který se předělá na malou kuchyni, **web** a jedno **rozvozné auto**. Za výhodu takové restaurace je možné označit i skutečnost, že nepotřebujete žádnou velkou investici do prostorů a personálu. S minimálními počátečními náklady tak můžete začít s chutí podnikat.

Oprašte nevyužitě prostory

Sice jsme výše popisovali především otevření restaurace z **garáže**, ale klidně může jít i o jiné prostory. Na vaši vlastní vysněnou provozovnu dokážete využít například **sklep** nebo **neobývanou míst-**



nost, resp. **část domu**. Základem je, abyste si dané prostory uměli představit předělané.

Vytvořte si přehledný web

Ani otevření restaurace z garáže ale nedosáhnete jen tak, lusknutím prstu. Kromě zmiňovaných prostorů a chuti podnikat budete potřebovat minimálně aplikaci nebo kvalitní a přehledný web, prostřednictvím kterého si vaši zákazníci budou moct objednávat. Je nesmírně důležité, aby návštěvníci vaší stránky co nejjednodušeji a nejrychleji našli to, co hledají, a dostali to, po čem touží. Perfektním a nápomocným řešením může být i v tomto případě zmiňovaný **online objednávkový systém na rozvoz jídel – iKelp POS Mobile ROZVOZ**. Kompletní rozvoz jídel – od online objednávání přes správu objednávek až po rozvoz poslíčkem – si spustíte doslova několika kliknutími. Systém je intuitivní, takže nevyžaduje vaši odbornost.

Zajistěte rozvoz jídel

Když už máte vhodné prostory a propracovaný web, chybí vám jen rozvozové auto. Pokud nechcete investovat do firemního nebo byste neradi používali vaše osobní, **můžete si najmout řidiče**, kteří budou používat svá vlastní auta. Pro takovouto alternativu je ideálním řešením zakoupení magnetů s logem společnosti, které se dají jednoduše připevňovat na vozidla, resp. odnímat z nich. Rozvozovým vozidlům jsme se však věnovali zvlášť v kapitole 1: Připravte se na rozvoz jídel – Rozvozová vozidla.

ZÁVĚR

Rozvoz jídel jako úspěšná trpělivost

Pokud jste se dostali až ke čtení těchto řádků, jistě vám nechybí jedna z klíčových vlastností pro úspěšný podnikatelský život – **trpělivost**. Sice jsme ji v úvodu **Krátkého průvodce rozvozem jídel** nezmínili, ale právě tento charakterový rys odděluje podnikatele od úspěšných podnikatelů. Abychom toto naše příjemné posezení obohacené o přidanou hodnotu pomalu uzavřeli, pojďme si to vše ještě jednou zrekapitulovat.

Pravděpodobně se shodneme na tom, že **rozvoz jídel** je vynikající způsob, jak rozběhnout nebo posílit podnikání v oblasti gastronomie. A navíc, v kombinaci s kvalitním **online objednávkovým systémem** představuje nejen vidinu ziskového a prosperujícího byznysu, ale i zajímavý a moderní marketingový nástroj.

I když na vás při zastřešování rozvozu těch nejkvalitnějších a nejčerstvějších jídel budou čekat různé nástrahy, nezapomínejte na zmiňovanou pracovitost, trpělivost a neustálé zvyšování úrovně. **V případě poctivé a trpělivé práce se úspěch dostaví co nevidět.**

Věříme, že jsme vám tvorbou tohoto e-booku přinesli potřebné informace, které budete mít možnost vyzkoušet v praxi. Držíme vám palce při realizování vašich podnikatelských i jiných snů.

Realizační tým iKelp