



# Krátky sprievodca rozvozom jedál

**E-book**  
+ BONUS:  
Otvorenie  
reštaurácie  
z garáže





# ÚVOD

## Rozvoz jedál ako počítačová myšlienka

Každý ambiciózny projekt, každá nová výzva či každé jedno podnikanie sa začína počítačovou myšlienkou a s ňou spojenou víziou. Dá sa teda povedať, že dobrý nápad je vo všeobecnosti akýmsi základným stavebným kameňom úspechu. Avšak, ani tú najlepšiu ideu nie je možné pretaviť do vytúženého predsavzatia bez kvalitného plánu a zanietenej pracovitosti. Inak to nie je ani v prípade gastropriemyslu.



Byť úspešným vo vedení či prevádzkovaní reštauračného zariadenia je beh na dlhú trať. Výborným predpokladom k dosiahnutiu takejto méty sú predovšetkým ponúkané služby, ktoré vám tiež pomôžu v prosperovaní biznisu. Medzi takýchto pomocníkov bezpochyby patrí napríklad rozvoz jedla alebo používanie nových technológií. Je síce pravdou, že žiadne technológie nedonútia zákazníkov, aby si objednávali jedlo práve u vás, no správnym softvérom ich môžete k tomu minimálne podnietiť a motivovať. Aj tieto dôvody nás inšpirovali k spracovaniu Krátkeho sprievodcu rozvozom jedál.

<b>1</b>	<b>Pripravte sa na rozvoz jedál</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>Dajte si pozor na...</b>	<b>9</b>
	Zameranie, smerovanie a cieľová skupina	4		Obaly na jedlo	9
	Zamerajte sa aj na deti	5		Rady a tipy	9
	Jedálny lístok na webstránke a FB	5		Hygienu	9
	Donáška a online objednávkový systém	5		Rady a tipy	9
	Rady a tipy	5		Uvádzanie alergénov	10
	Logistika, Donáškové vozidlá, Nádoby a obaly na jedlo, Poistenie	6		Rady a tipy	10
				Náležitosti pokladničného miesta	10
<b>2</b>	<b>Ponúkajte kvalitu</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>Zdvihnite úroveň ešte vyššie</b>	<b>11</b>
	Kvalitné a čerstvé suroviny	7		Ako si zlepšiť donáškovú službu	11
	Využívajte sezónne potraviny	7		Ako získať viac objednávok na rozvoz	12
	Majte vlastnú záhradu	7		Ako získať nových zákazníkov online	12
	Ochota a slušnosť donáškarov	7		Rady a tipy - vernostný program	12
	Dobry time management - produktívna prevádzka	8		<b>+ BONUS: Otvorenie reštaurácie z garáže</b>	<b>13</b>
	Rady a tipy	8		<b>Záver</b>	<b>14</b>
	Ako si udržať zákazníka	8			
	Kvalitný skladový systém	8			

# I. Pripravte sa na rozvoz jedál

Tvrdenie, že každá nová výzva sa začína počítačnou myšlienkou, sa dá aplikovať aj na rozvoz jedál. Vaše dumanie by malo v tomto prípade ísť smerom, ako zdefinovať vašu reštauráciu či prevádzku a na čo sa zamerať pri samotnom propagovaní. Dôležitým faktorom, [ako sa pripraviť na rozvoz jedál](#), je aj odlíšenie sa od konkurencie a ponúkanie takých produktov a služieb, ktoré pri spomínaných konkurenčných zariadeniach absentujú. Uchopme to ale pekne od začiatku.

## Zameranie, smerovanie a cieľová skupina

Ak patríte medzi menších hráčov na trhu, bude pre vás jednoduchšie zvoliť si **jasné zameranie**. Môžete sa rozhodnúť, či budete vašu reštauráciu propagovať cez **konkrétnu kuchyňu** (pizzeria, grécka či talianska kuchyňa), alebo napríklad cez **odlišný spôsob stravovania** (vegánska a podobne). Nech už si vyberiete akúkoľvek cieľovú skupinu, zúženie ponuky vám uľahčí nájdenie správnych a stálych zákazníkov. No vzhľadom na to, že najčastejšie sa ľudia pri rozvoze jedál rozhodujú podľa ceny, je dôležité mať v ponuke aj nejaké „masovky“ (známy druh pizze alebo známe jedlo).



## Postarajte sa aj o deti

Pre rodičov je najjednoduchšie, keď môžu svojim ratolestiam vybrať zo špeciálnej ponuky [detského menu](#), v ktorom nájdú aj **menšie porcie**. Nemusia sa tak zaoberať tým, čo urobiť so zvyšným jedlom, keď si ich zázrak uvedomí, že nie je hladný. Navyše, **rodičom sa neoplatí minúť peniaze za veľkú porciu pre malý krk**, a na dojedanie nemusí vždy zostať miesto. Koniec koncov, aj deti, ktoré raz okúsia vaše zariadenie, môžu mať v budúcnosti svoje vlastné ratolesti. A aké iné služby by potom využili, ak nie od podniku, ktorý sa o nich staral už od detstva?



## Jedálny lístok na webstránke a Facebooku

Vaša ponuka musí byť tam, kde vaši zákazníci. To znamená, že váš [jedálny lístok](#) v dnešnej dobe nemôže chýbať na vašej **webstránke** a firemnom **Facebooku**. Webstránka je totiž vašou vizitkou a vstupnou bránou, na ktorej návštevníci najčastejšie hľadajú otváracie hodiny, ponuku jedál, obedového menu alebo kontakt. Záložka na Facebooku zase zvyšuje atraktivitu vášho podniku v očiach používateľov sociálnych sietí.

## Donáška a online objednávkový systém

Aby mohla vaša reštaurácia úspešne doručiť jedlo k zákazníkovi, potrebuje **aplikáciu** alebo spomínanú **webovú stránku**, ktorá im poskytne informácie o vašej ponuke a reštaurácii ako takej. Dôležité je, aby ste si zvolili **ľahko aplikovateľný objednávkový**

**systém**, ktorý si nevyžaduje prácu odborníkov a zvládne ho aj takzvaný IT laik. Okrem toho by ste mali vybrať systém s dôrazom na jeho **optimalizáciu pre telefóny**. Výhodou je tiež **automatická aktualizácia ponuky** na viacerých miestach (webstránka, Facebook).

Skvelým riešením môže byť už hotová univerzálna aplikácia [iKelp POS Mobile DONÁŠKA](#). Ide o samostatný objednávkový systém rozvozu jedál, pri ktorom neplatíte provízie z prichádzajúcich objednávok. Bez znalostí za pár minút rozbehnete objednanie pre zákazníkov, manažment objednávok a aj aplikáciu iKelp POS Mobile POSLÍČEK – nástroj pre šoférov donášok.

Za zmienku stojí takisto fakt, že najideálnejšou alternatívou pre všetkých gastro podnikateľov je využívanie pokladničného a objednávkového systému od tej istej spoločnosti. Pýtate sa, prečo? **Všetky informácie a položky**, akými sú napríklad pokladňa, sklad, mobilný čašník, inteligentný stôl, hodnotenie obsluhy, marketingové nástroje či donáška, máte

**pod jednou strechou**. Vďaka tomu môže byť vaša práca nielen jednoduchšia, efektívnejšia a rýchlejšia, ale aj **ziskovejšia**. Príkladom softvéru, ktorý umožňuje takéto riešenie, je [iKelp POS Mobile](#).

Ako funguje  
iKelp POS Mobile?

VYSKÚŠAŤ ŽIVÉ DEMO



## Rady a tipy

To, že prevádzkovanie reštauračného zariadenia si vyžaduje aj ďalšiu mravčiu prácu, vám potvrdí každý úspešný podnikateľ, ktorý si ňou sám prešiel. Myšlienka a nápad sú síce výborným predpokladom k úspechu, no je za tým omnoho viac. Aj z toho dôvodu upozorňujeme na **položky** a **oblasti**, na ktoré by ste sa mali zamerať:

## Logistika

Rozhodnite sa, akú **dobu lehotu objednávky** zákazníkovi zaručíte. Klienti neradi čakajú dlhšie ako hodinu po zadaní objednávky. Tento časový rámec však môže byť pre vašich vodičov stresujúci a logisticky náročný. **Vopred si preto dobre zmapujte oblasť, v rámci ktorej chcete jedlo doručovať.** Najkratšie a najrýchlejšie trasy sú nielen ekonomické, ale sú takisto dôležité preto, aby vaše jedlo dorazilo k zákazníkovi čo najrýchlejšie a čo najčerstvejšie. Oboje je kľúčové z dôvodu, aby sa k vám klienti vrátili a objednali si u vás i nabudúce.

## Donáškové vozidlá

Pre donáškovú službu bude vaša reštaurácia, samozrejme, potrebovať vozidlá. Máte možnosť **kúpiť si vlastné a nechať si na ne vytlačiť logo vašej**

**spoločnosti**, alebo môžete investovať do **odnímateľných magnetov s logom a najat' si vodičov**, ktorí budú za úhradu používať svoje vozidlá. Ak budete prepravovať veľké množstvo objednávok naraz, je pravdepodobné, že sa vám zídu dodávky. Pokiaľ však plánujete rozvážať iba pár škatúl s pizzami, môžu byť motocykle nákladovo efektívnejšou voľbou. V oboch prípadoch musia byť vozidlá spoľahlivé. Veľmi nápomocná môže byť tiež aplikácia [iKelp POS Mobile POSLÍČEK](#), prostredníctvom ktorej si kuriér ľahko zobrazí prehľad aktuálnych objednávok, nájde trasu pomocou navigácie alebo rovno **na jedno kliknutie zavolá čakajúcemu zákazníkovi**.

## Nádoby a obaly na jedlo

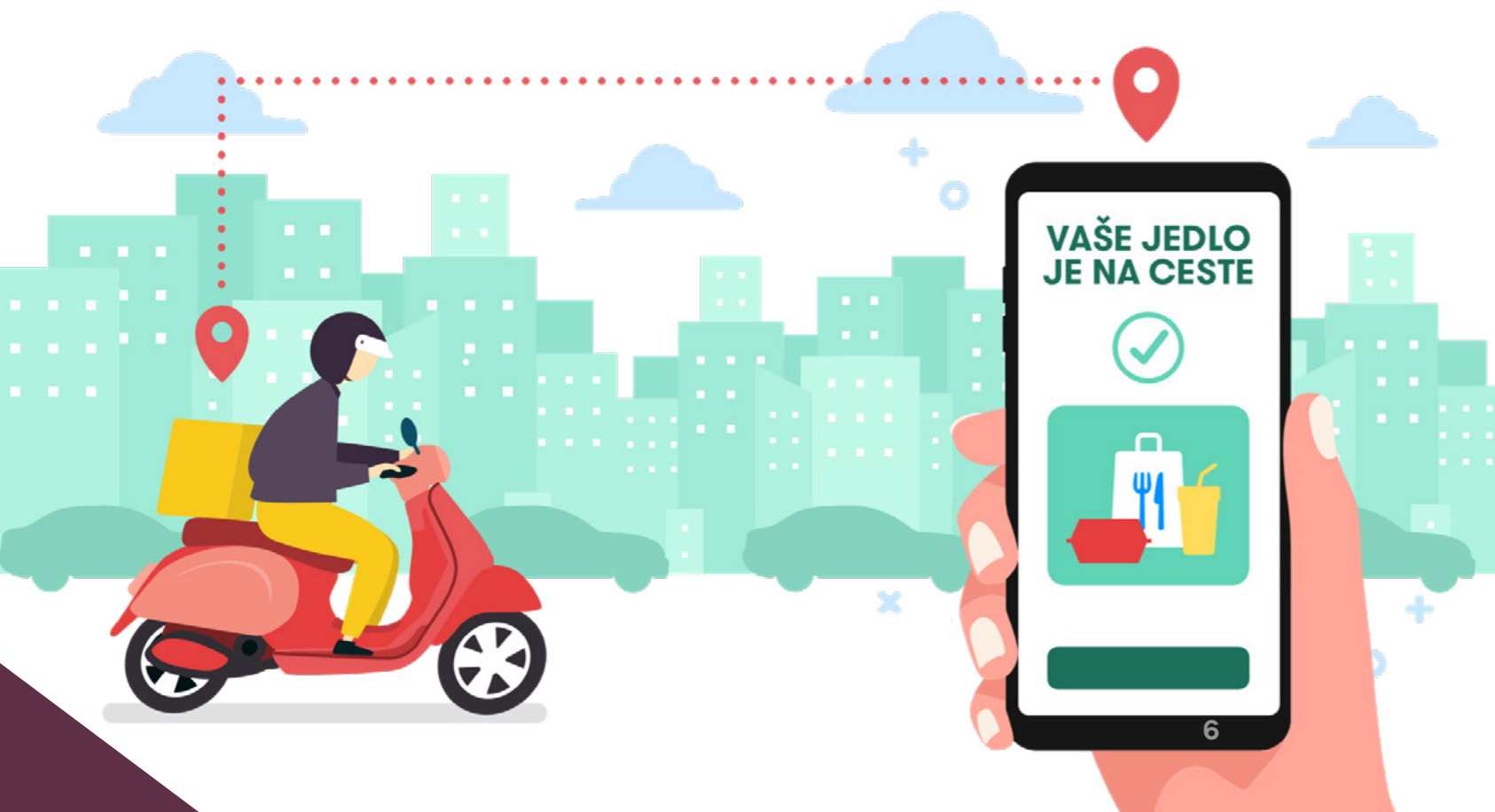
Rozhodne investujte do **termoizolačných škatúl a vreciek**, ktoré udržia jedlo horúce, resp. studené, a to po celú cestu k zákazníkovi. Súčasne si zaob-

starajte fyzické organizéry, ako napríklad väčšie škatule či zakladače, ktoré zase zabránia tomu, aby sa jedlo počas prepravy rozlialo alebo vysypalo. Zároveň však nezabúdajte, že Európsky parlament schválil [zákaz jednorazových plastov](#), ktorý by mal vstúpiť do platnosti v roku 2021. Začnite sa preto už teraz obzerať po možných alternatívach plastových príborov, tanierov či slamiiek. Riešením môžu byť napríklad produkty z cukrovej trstiny, materiálu PLA, kovu, papiera a podobne.



## Poistenie

Nechceme maľovať čerta na stenu, no stať sa môže čokoľvek. Je preto nutné vopred zabezpečiť, aby vaša **firma bola primerane poistená** zodpovedajúcim poistením. Takéto opatrenie je potrebné vykonať pre prípad, že sa váš vodič stane účastníkom dopravnej nehody, pri ktorej dôjde k hmotným škodám, ujme na zdraví alebo k strate života. Nedopustíte, aby jediná nehoda bola príčinou konca vášho skvelo rozbehnutého podnikania. Prajeme vám šťastnú cestu a veľa najazdených kilometrov k spokojným zákazníkom.



## II. Ponúkajte kvalitu

Vybudovať ziskový biznis a naštartovať fungujúcu donáškovú službu, resp. rozvoz jedál, je jedna kapitola. Ale postarať sa o to, aby boli vaše služby dlhodobo vyhl'adávané, je už druhá starosť. K tomu všetkému potrebujete kvalitné a čerstvé suroviny, ochotný a slušný personál a taktiež dobrý time management.

### Kvalitné a čerstvé suroviny

Pokrmu pripravené z čerstvých potravín by mali byť základom každej reštaurácie, ktorá to so zákazníkmi a svojou povest'ou myslí dobre. Ako však zabezpečiť [neustály prístup k čerstvým surovinám](#), aby ste zároveň nemuseli platiť prehnané sumy za drahé farmárske produkty?

### Využívajte sezónne potraviny

Mali by ste sa naučiť čo najviac **využívať sezónne potraviny a tvoriť jedálny lístok na základe nich**. Okrem toho, že sezónnym menu ušetríte náklady a zvýšite kvalitu jedla, podporíte aj svoj región. Čím častejšie nakupujete od miestnych a regionálnych farmárov, tým viac „pumpujete“ ekonomiku daného kraja – nie cudzieho štátu. Týmto prístupom tiež šetríte životné prostredie, pretože znižujete uhlíkovú stopu potrebnú na prevoz produktov zo zahraničia.

### Majte vlastnú záhradu

Ďalšou výbornou možnosťou, ako používať kvalitné a čerstvé potraviny, je **vlastná záhrada**. Pokiaľ je to čo i len trochu možné, vyskúšajte si zasadiť zeleninu a ovocie. Ak to myslíte so svojou reštauráciou vážne, prenajmite si kúsok ornej pôdy a vyskúšajte pestovať na vlastnú päsť. Týmto spôsobom budete mať čerstvú zeleninu počas sezóny vždy poruke. Zčať môžete aj v malej prevádzke s malými kríčkami cherry rajčín, čili papričiek či stonkami bylín. Tá radosť a chuť naozaj stoja za to.

### Ochota a slušnosť donáškarov

Pýchou vášho podniku by mal byť stály, slušný a usmievavý personál. Toto tvrdenie sa vzťahuje aj na šoférov vašej donáškovej služby. Pokiaľ sa chcete odlišiť od konkurencie, donáškar by mali byť tiež nesmierne ochotní. Ruku na srdce, nefunguje vaša donášková služba len po prvé dvere? V mnohých prípadoch sa donáškar neunúva ani vystúpiť z auta. Keďže takto funguje väčšina donášok, je tu priestor na získanie konkurenčnej výhody. Dnešný človek je tvor lenivý, preto nám môžete veriť, že **donášku až k dverám** určite ocení. Tento benefit predstavuje aj bránu k [vyššiemu prepitnému](#), ktoré je prejavom spokojnosti nielen za dobré služby a chutné jedlo, ale takisto za kvalitnú obsluhu či donášku.



## Dobrý time management – produktívna prevádzka

Možno ste už v minulosti počuli niekoho povedať, že „čas sú peniaze“. Práve s týmto slovným spojením úzko súvisí takzvaný **time management**, resp. riadenie času. Jeho základom je nevyhnutnosť určiť si jasné ciele a priority, ktorými býva vo väčšine prípadov ziskový a prosperujúci biznis. Ten si však vyžaduje poriadnu dávku odhodlania, trpezlivosti, zariadenia a v neposlednom rade aj vhodne zvolenej stratégie. Aby bolo nielen vaše riadenie času, ale takisto samotné podnikanie a vedenie prevádzky čo najefektívnejšie, dávame vám do pozornosti niekoľko [užitočných tipov](#):

- Začnite deň skoro.
- Vykonajte to najdôležitejšie hneď ráno.
- Prestaňte robiť všetko sami.
- Zaobstarajte si pomocný systém.
- Vyškóľte svojich zamestnancov.
- Určte si kľúčové úlohy.



- Nastavte si hranice so zamestnancami.
- Zaved'te pravidelné prestávky.
- Všetko si zapisujte.
- Nájdite harmóniu medzi pracovným a súkromným životom.

## Rady a tipy

Za predpokladu, že sa vám podaril vybudovať fungujúci podnik, ktorý poskytuje kvalitné služby a vyznačuje sa vyškoleným personálom, by bola škoda, keby ste si nevedeli **udržať zákazníka** alebo by ste stroskotali na nekvalitnom **skladovom systéme**. Práve preto vám pridávame ďalšie rady a tipy, ako sa podobným nepríjemnostiam vyvarovať:

## Ako si udržať zákazníka

Práve na udržanie spokojných zákazníkov by mala byť upriamená čo najväčšia pozornosť. Ekonomicky menej náročné je totiž **udržať si spokojných zákazníkov**, než **získavať nových**. Netreba zabudnúť ani na to, že najlepšiu bezplatnú reklamu vám robí práve táto skupina hostí. Ako teda byť v tejto oblasti expertom a neposielať svoju stálu klientelu ku konkurencii? Dá sa to zhrnúť v 5 jednoduchých bodoch, ktoré sme už niekoľkokrát spomínali:

- Milý personál.
- Kvalitné služby.
- Čerstvé potraviny.
- Prekvapenia pre hostí (drobnosti na účet podniku).
- Úcta a pokora.

## Kvalitný skladový systém

S kvalitnými potravinami úzko súvisí aj ich samotná evidencia. Aby ste sa nestratili v hĺbe tovaru, ktorý máte v sklade, bezpochyby potrebujete kvalitný [skladový systém](#). Najlepšie taký, ktorý sa dá priamo prepojiť s vaším objednávkovým systémom, aby ste nemuseli nič ručne odpisovať. Toto všetko vám dokáže zastrešiť spoľahlivý softvér iKelp POS Mobile.

**Koľko stojí aplikácia iKelp POS Mobile?**

ZISTIŤ V KALKULAČKE



## 3. Dajte si pozor na...

Fungujúca donášková služba si vyžaduje aj dodržiavanie rôznych úradných a legislatívnych nariadení. Ani v prípade rozvozu jedál sa tak nevyhnete rozličným hygienickým nariadeniam a ďalším povinnostiam. V nasledujúcich riadkoch vám však ponúkame niekoľko užitočných rád a tipov, ktoré vám orientáciu v spomínanej problematike určite uľahčia.

## Obaly na jedlo

Ak si donášková služba účtuje poplatok za obal na jedlo, hrozí jej pokuta niekoľko stoviek EUR. Mnohé reštaurácie a pizzerie často ani netušia, že týmto porušujú už roky platný zákon o ochrane spotrebiteľa. Obal na denné menu alebo škatuľu na pizzu musí prevádzkovateľ pri donáške poskytnúť spotrebiteľovi zadarmo. Jedným z možných spôsobov, ako pokryť náklady spojené s obalmi na jedlo, je účtovanie poplatku za donášku. Túto alternatívu vám však v žiadnom prípade neodporúčame, keďže zaručene odradí nespočetné množstvo potenciálnych zákazníkov.

## Rady a tipy

Vyskúšajte radšej [unikátnu stratégiu](#), ako vašim klientom odpustiť poplatok za doručenie a pritom zarobiť viac. Stratégiu, pri ktorej neporušujete žiaden zákon, nevystavujete sa problému s dvojitými cenami, a navyše vám zostáva aj marketingová výhoda doručenia zdarma. Stratégiu, vďaka ktorej získate viac zákazníkov od konkurencie. **Jej podstatou je minimálne navýšenie cien jedál a nápojov z vašej ponuky, čo vám nielenže pokryje náklady na rozvoz zadarmo, ale aj zdvihne vaše tržby.**

## Hygienu

Ak chcete, aby vaše reštauračné zariadenie spĺňalo všetky [hygienické požiadavky](#), nepostačí vám len vyleštená podlaha. Hygienickú kontrolu bude zaujímať oveľa viac faktorov, ktoré môžu vyústiť do pokút alebo až do zatvorenia zariadenia. V každom prípade, hygienické predpisy by ste sa nemali snažiť dodržiavať, aby ste prešli prípadnou kontrolou, ale preto, **aby ste uspokojili potreby a požiadavky vašich zákazníkov.**

## Rady a tipy

V žiadnom prípade neskladujte v chladiacich boxoch **potraviny po dátume spotreby** a dajte si tiež pozor na nepovolené zmrazovanie surovín. Ubezpečte sa, že vaši zamestnanci majú **doklady o odbornej a zdravotnej spôsobilosti** a kladte dôraz na ich **osobnú hygienu**. Za zmienku stojí aj správne skladovanie surovín a manipulácia s nimi. V poslednom rade nezabúdajte ani na starostlivosť o WC a prívod teplej vody.



## Uvádžanie alergénov

Povinnosť **v** vychádza z nariadení Európskej únie. Vzťahuje sa na potraviny a látky, ktoré často spôsobujú **alergie** alebo **neznášanlivosť**. Keďže podobné problémy nie sú u ľudí ničím nezvyčajným, ide o obzvlášť citlivú tému. Splnením tejto povinnosti predídete nechceným pokutám a potešíte zákazníkov, ktorí trpia potravinovou alergiou, resp. neznášanlivosťou. Nezabúdajte na to, že ako majitelia a prevádzkari reštauračných zariadení máte v rukách životy vašich hostí.

Dôležitým faktom je, že pre zariadenia, v ktorých sú ponúkané jedlá prostredníctvom jedálnych lístkov, **sa vzťahuje povinnosť označiť alergény pri každom jedle**. Môžete tak urobiť číselne, slovom alebo oboma spôsobmi. Okrem toho **nezabudnite ani na samotný zoznam alergénov**. Ten by mal byť súčasťou jedálneho lístka.

### Rady a tipy

V aplikácii **iKelp POS Mobile** vám stačí, ak zadáte alergény na jednom mieste a objavia sa automaticky všade – na vytlačenej menu, na webe pri objednávaní alebo prezeraní jedálneho lístka, na mobile po zosnímaní QR kódu Inteligentného stola, ale aj v automatickom mailingu týždňového menu.

V žiadnom prípade túto problematiku nepodceňujte. Potravinová alergia môže vyústiť až do anafylaktického šoku, pri ktorom **je nevyhnutné zavolať lekársku pomoc, zaistiť protišokové opatrenia a podať lieky, ak ich má postihnutá osoba pri sebe**. Pokiaľ príde k strate vedomia, **začnite s resuscitáciou**. Všimajte si svojich hostí a nepod-

ceňujte ani príznaky ako začervenanie a svrbenie pokožky, opuch hrdla, úst či jazyka, problémy s prehĺtaním, rozprávaním, dýchaním alebo nevoľnosť. Aby ste sa čo najlepšie pripravili na všetky možné nežiaduce situácie, odporúčame vám absolvovať aj s personálom kurz prvej pomoci.

## Náležitosti pokladničného miesta

Pri legislatíve ešte chvíľu zostaneme. Aj samotné pokladničné miesto a príjem tržieb v hotovosti podliehajú v mnohých krajinách EÚ príslušným zákonom, vyhláškam a nariadeniam. Napríklad na Slovensku ovplyvňujú evidenciu tržieb najmä **Zákon o DPH a zákon o evidencii tržieb – eKasa**. V praxi to znamená, že každá registračná pokladnica alebo fiškálna tlačiareň musí byť pripojená online (cez internet) na Finančnú správu SR. Každé zariadenie musí byť vybavené aj chráneným dátovým úložiskom (CHDÚ). Elektronická pokladnica alebo softvér musí odosielať pokladničné doklady online. Ak sa chcete vyhnúť pokutám, musíte myslieť aj na ďalšie náležitosti.

### Rady a tipy

Nastavenie pracovných postupov je vhodné prispôbiť nielen legislatíve, ale aj zaužívaným postupom pri manipulácii s hotovosťou. **Prinášame vám niekoľko rád a tipov**, ktoré vám uľahčia život a ušetria peniaze:

- Inštaláciu pokladničného systému a zaškolenie personálu prenechajte na profesionálov. Tí majú skúsenosti s legislatívou a taktiež s najčastejšími chybami užívateľov pri spustení prevádzky. **Zaujímavou alternatívou pre ušetrenie** môžu byť prepracované [návody a online videokurzy](#) k aplikácii **iKelp POS Mobile**. Ich kvalita je naozaj nevídaná a mnohými užívateľmi a nezávislými odborníkmi aj oceňovaná.



- Zákon o evidencii tržieb (eKasa) vyžaduje nielen odosielanie pokladničných dokladov online, ale aj **vkľadov a výberov z pokladne**. Inými slovami povedané, musí vám sedieť aj „hotovosť v kase“. Zo skúseností výrobcov aplikácií vyplýva, že najviac pokladničných chaosov vzniká práve pri dennej alebo mesačnej uzávierke, ktoré síce už nie sú povinné, ale užívatelia sú na ne zvyknutí. Touto cestou preberajú tržbu od čašníkov.
- Pokiaľ sa chcete vyhnúť **zbytočnému chaosu** pri uzávierke zmeny a preberaní tržby od personálu, mali by ste si zvoliť taký pokladničný systém, ktorý je jednoduchý na používanie, no umožňuje aj takzvanú „uzávierku na čašníkov“. Majiteľ alebo manažér prevádzky tak dokáže

jednoducho skontrolovať a prevziať hotovosť od každého zamestnanca samostatne. Vyberajte si pokladničný systém s dlhoročnou tradíciou a dostatočne veľkým počtom zákazníkov, resp. užívateľov na trhu. Taktiež je vhodné, aby mal „váš softvér“ širokú sieť servisných partnerov a kvalitnú technickú podporu. Tieto faktory sú **základnou podmienkou** pre vaše bezproblémové podnikanie a minimalizáciu prípadných pokút za nedodržanie zákona.

- Nepodceňujte ani jednoduchosť používania a možnosti vybraného pokladničného systému. **Schopnosť rýchleho zaškolenia personálu, jednoduché používanie bez zbytočných chýb a pokročilé funkcie** sú zárukou ľahšej cesty

k vášmu úspechu. Aplikácia [iKelp POS Mobile](#) je medzi užívateľmi obľúbená práve z týchto dôvodov.

## 4. Zdvihnite úroveň ešte vyššie

Ako sme už spomenuli, na začiatku každého podnikania je myšlienka, na ktorú nadväzujú plány a stanovené ciele. Úspešný podnikateľ sa však neuspokojí ani v prípade dosiahnutia predsavzatí. Netvrdíme, že by ste sa mali teraz hlava-nehlava hnať za vyššími a vyššími ziskami, no zdravé zvyšovanie úrovne, stanovovanie nových cieľov a dosahovanie lepších výsledkov je určite na správnom mieste.

### Ako si zlepšiť donáškovú službu

V jednej z predošlých kapitol sme spomenuli, že výborným spôsobom, ako sa pobiť o vyššie preplnené, je **donáška jedla až k dverám**. Podobný servis predstavuje aj jednu z možností, [ako si zlepšiť donáškovú službu](#). Alternatív je viacero.

Ľudia majú v peňaženke stále menej a menej peňazí. Nie je to tým, že by menej zarábali – zvykli si len platiť kartou všade, kde sa dá. Preto by ste aj vy mohli vylepšiť donáškovú službu možnosťou platiť kartou cez **prenosný platobný terminál**. Ďalšou alternatívou je **virtuálna peňaženka iKelp POS Mobile**. Zákazník si v nej dobije kredit a určite ho nenechá prepadnúť – a tak sa stáva vašim stálym „štangastom“.

Predčiť konkurenciu môžete aj tým, že stavíte na



„**eko kartu**“. Veľa ľudí dnes zmýšľa ekologicky a bojuje proti nadmernému používaniu plastov. Prestaňte teda používať plastové obaly, plastové príbory či dávať k jedlu „grátis“ nápoj v plastovej fľaši. Nahradte ich napríklad kompostovateľnými obalmi. Tým si získate aj skupinu „eko ľudí“, ktorá sa každým dňom rozrastá.

Koniec koncov, vyššie spomínaný zákaz používania jednorazových plastov vstúpi v roku 2021 do platnosti, tak prečo by ste aj vy nemohli prispieť svojou troškou k šetreniu životného prostredia už teraz? Určite tým nič nestratíte. Práve naopak, možno stúpne váš kredit v očiach verejnosti, a vy tak **získate nových zákazníkov**. Ak zavediete podobné zákazy vo vašom podniku ešte predtým, ako to bude povinnosťou, **odlíšite sa od konkurencie**, z čoho môžete vyťažiť aj po marketingovej stránke. V jedálnom či nápojovom lístku a na webstránke preto určite spomeňte, že končíte s používaním jednorazových plastov, pretože vám záleží na životnom prostredí.

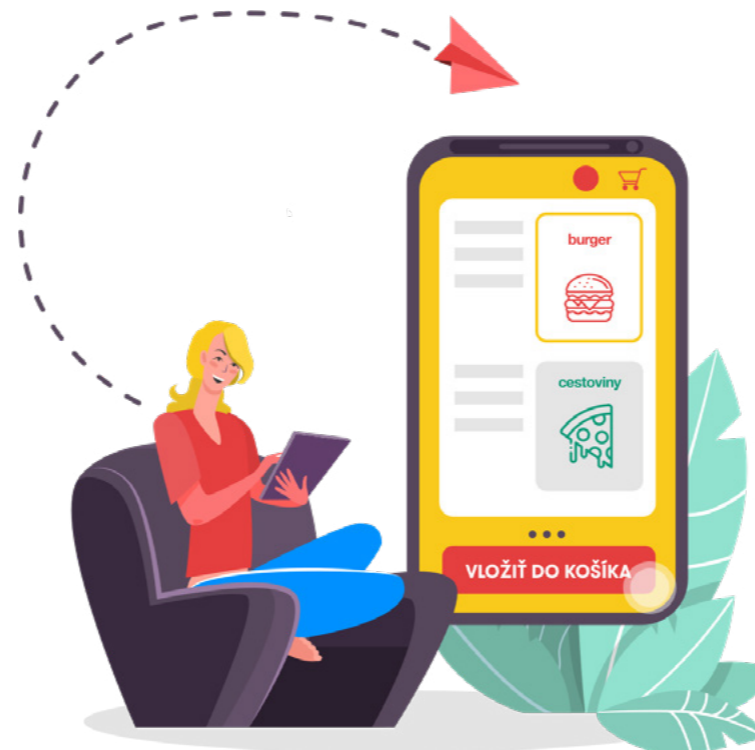
## Ako získať viac objednávok na rozvoz jedál

Hľadáte možnosti, ako získať viac objednávok na rozvoz jedál, ale zároveň to zvládnuť jednoducho a s prehľadom? Odpoveď je jednoduchá – **potrebujete „ten správny softvér“** a **potrebujete byť online**. Veď ľudia dnes hľadajú všetko online alebo cez mobil. Mladý človek môže stáť na ulici, pár metrov od vašej reštaurácie, ale keď ju „nevygoogli“, je preňho neviditeľná. Zatvárať pred týmto trendom oči je podnikateľská samovražda. Ako to zvládnuť bez IT odborníkov, bez komplikovaných zmlúv a bez

finančne zaťažujúcich provízií? Ideálnym riešením je aplikácia **iKelp POS Mobile DONÁŠKA**.



Práve online objednávkový systém rozvozu jedál, ktorý je vhodný najmä do reštaurácií a pizzérií, je najzaujímavejšou funkciou reštauračného systému iKelp POS Mobile. Jeho najväčší benefit je úplná jednoduchosť spustenia a používania, prehľadnosť objednávok a automatizované procesy, ktoré zvládne každý. Zavedením online objednávanie získate tiež **prehľadný a jednoduchý systém, kvalitný marketingový nástroj** a navyše, **ušetrite náklady** a zvýšite efektivitu prevádzky.



## Ako získať nových zákazníkov na internete

Ako majitelia alebo prevádzkari ste sa určite už mnohokrát zamysleli, ako **získať nových zákazníkov**. Pravdepodobne ste sa zamýšľali aj nad internetom. Existuje mnoho spôsobov, ako ho využiť, ale len niektoré cesty prinášajú želané výsledky. V nasledujúcich riadkoch sa zameriame na tie, ktoré sme v doterajšom priebehu ešte nespomenuli. To znamená, že vynecháme samotnú donáškovú službu, online objednávkový systém alebo aktivitu na sociálnych sieťach.

Nových zákazníkov môžete získať aj prostredníctvom **online máp**. Tie by mali byť umiestnené na vašej webstránke ako aplikácia, aby si k vám hostia vedeli nájsť cestu. Ďalšou možnosťou sú rôzne **blogy, hodnotenia a recenzie**. Internet je dnes zaplnený komentármi zákazníkov a profesionálnych recenzentov. Ak sa objaví meno vašej reštaurácie v podobných príspevkoch, zvyšuje sa povedomie o vašom podniku. Využiť môžete aj služby **zľavových portálov** alebo **vernostné programy**, o ktorých sa dočítate viac v nasledujúcej časti.

### Rady a tipy – vernostný program

Keď sa vysloví slovné spojenie vernostný program, väčšina ľudí si pravdepodobne automaticky predstaví kartičku s pečiatkami alebo rôznymi bodmi. Za týmto označením sa však skrýva omnoho **viac**. Pokojne ho môžeme nazvať ako druh marketingu, marketingový nástroj či spôsob reklamy. Fungujúci vernostný program **dokáže získať informácie o**

**vašich zákazníkoch a napomáhať vám v komunikácii s nimi.**

Azda najtradičnejším vernostným programom v reštauračných zariadeniach je **kartička**, na ktorú dostávajú hostia **pečiatky za každú návštevu**, pričom po dovŕšení určitého počtu takýchto označení si vyslúžia jedlo či pitie zadarmo. Kartičky však zvyknú fungovať aj na iných princípoch. Hostom môžete ponúknuť napríklad takú, ktorou získajú stále **zľavu vo vašom zariadení** alebo **kredity či body za každý nákup**.

Medzi modernejšie prevedenia vernostných systémov patria rôzne **aplikácie**. Predstavte si situáciu,

že do vášho podniku príde hosť s **aplikáciou v mobile**, vďaka ktorej ho rozpozna **inteligentný pokladničný systém**. Skôr, ako ho stihnete obslúžiť, **budete vedieť, čo si u vás objednal naposledy**. Vzhľadom na to mu môžete ponúknuť niečo podobné a dať mu najavo, že viete, čo má rád, resp. že si ho pamätáte (a teraz si pravdepodobne v duchu hovoríte, že to by bolo to pravé orechové pre váš podnik). Toto všetko vyriešite prekvapivo jednoducho. Stačí začať používať [Inteligentný stôl](#).

## + BONUS: Otvorenie reštaurácie z garáže

*Máte doma nevyužitú garáž a hlboko vo svojom vnútri cítite prítomnosť podnikateľského ducha? Poznáme skvelý spôsob, ako podobný priestor v kombinácii so spomenutou vlastnosťou zužitkovať. Je ním [otvorenie reštaurácie z garáže](#), ktorú dokážete využiť napríklad na rozvoz pizze.*

## Otvorenie reštaurácie z garáže

Koncept takejto virtuálnej reštaurácie je v zahraničí úplne bežným javom. Stačí vám k nej len **priestor**, ktorý sa pretvorí na malú kuchyňu, **web** a jedno **rozvozové auto**. Za výhodu takejto reštaurácie možno označiť aj skutočnosť, že nepotrebujete žiadnu veľkú investíciu do priestorov a personálu. S minimálnymi počiatočnými nákladmi tak môžete začať s chuťou podnikáť.

## Oprášte nevyužitú priestory

Síce sme vyššie opisovali predovšetkým otvorenie reštaurácie z **garáže**, no pokojne môže ísť aj o iné priestory. Na vašu vlastnú vysnívanú prevádzku dokážete využiť napríklad **pivnicu** alebo **neobývanú**



**miestnosť**, resp. **časť domu**. Základom je, aby ste si dané priestory vedeli predstaviť pretvorené.

## Vytvorte si prehľadný web

Ale ani otvorenie reštaurácie z garáže nedosiahnete len tak, lusknutím prsta. Okrem spomínaných priestorov a chuti podnikat' budete potrebovať minimálne aplikáciu alebo kvalitný a prehľadný web, prostredníctvom ktorého si budú môcť vaši zákazníci objednávať. Je nesmierne dôležité, aby návštevníci vašej stránky čo najjednoduchšie a najrýchlejšie našli to, čo hľadajú a dostali to, po čom túžia. Perfektným a nápomocným riešením môže byť aj v tomto prípade spomínaný online **objednávkový systém na rozvoz jedál – iKelp POS Mobile DONÁŠKA**. Kompletný rozvoz jedál – od online objednávania cez správu objednávok až po rozvoz poslíčkom – si spustíte doslova pár klikmi. Systém je intuitívny, takže si nevyžaduje vašu odbornosť.

## Zabezpečte rozvoz jedál

Ked' už máte vhodné priestory a prepracovaný web, chýba vám len rozvozové auto. Ak nechcete investovať do firemného alebo by ste neradi používali vaše osobné, **môžete si najat' vodičov**, ktorí budú používať svoje vlastné autá. Pre takúto alternatívu je ideálnym riešením zakúpenie magnetov s logom spoločnosti, ktoré sa dajú jednoducho pripevňovať na vozidlá, resp. odnímať z nich. Donáškovým vozidlám sme sa však venovali osobitne v kapitole 1. Pripravte sa na rozvoz jedál – Donáškové vozidlá.

# ZÁVER

## Rozvoz jedál ako úspešná trpezlivosť

Ak ste sa dostali až k čítaniu týchto riadkov, bezpochyby vám nechýba jedna z kľúčových vlastností pre úspešný podnikateľský život – **trpezlivosť**. Síce sme ju v úvode **Krátkeho sprievodcu rozvozom jedál** nespomenuli, no práve táto charakterová črta oddeľuje podnikateľov od úspešných podnikateľov. Aby sme toto naše príjemné posedenie obohatené o pridanú hodnotu pomaly uzavreli, podme si to všetko ešte raz zrekapitulovať.

Pravdepodobne sa zhodneme na tom, že **rozvoz jedál** je vynikajúcim spôsobom, ako rozbehnúť alebo posilniť podnikanie v oblasti gastronómie. Navyše, v kombinácii s kvalitným **online objednávkovým systémom** predstavuje nielen vidinu ziskového a prosperujúceho biznisu, ale aj zaujímavý a moderný marketingový nástroj.

Aj keď na vás budú čakať pri zastrešovaní rozvozu tých najkvalitnejších a najčerstvejších jedál rôzne nástrahy, nezabúdajte na spomínanú pracovitosť, trpezlivosť a neustále zvyšovanie úrovne. **V prípade poctivej a trpezlivej práce sa úspech dostaví čo nevidieť**.

Veríme, že sme vám tvorbou tohto e-booku priniesli potrebné informácie, ktoré budete mať možnosť vyskúšať si v praxi. Držíme vám palce pri realizovaní vašich podnikateľských aj iných snov.

**Realizačný tím iKelp**