Porady i wskazówki

Większe zainteresowanie Twoją restauracją

ISH by METRO

ISH

by METRO

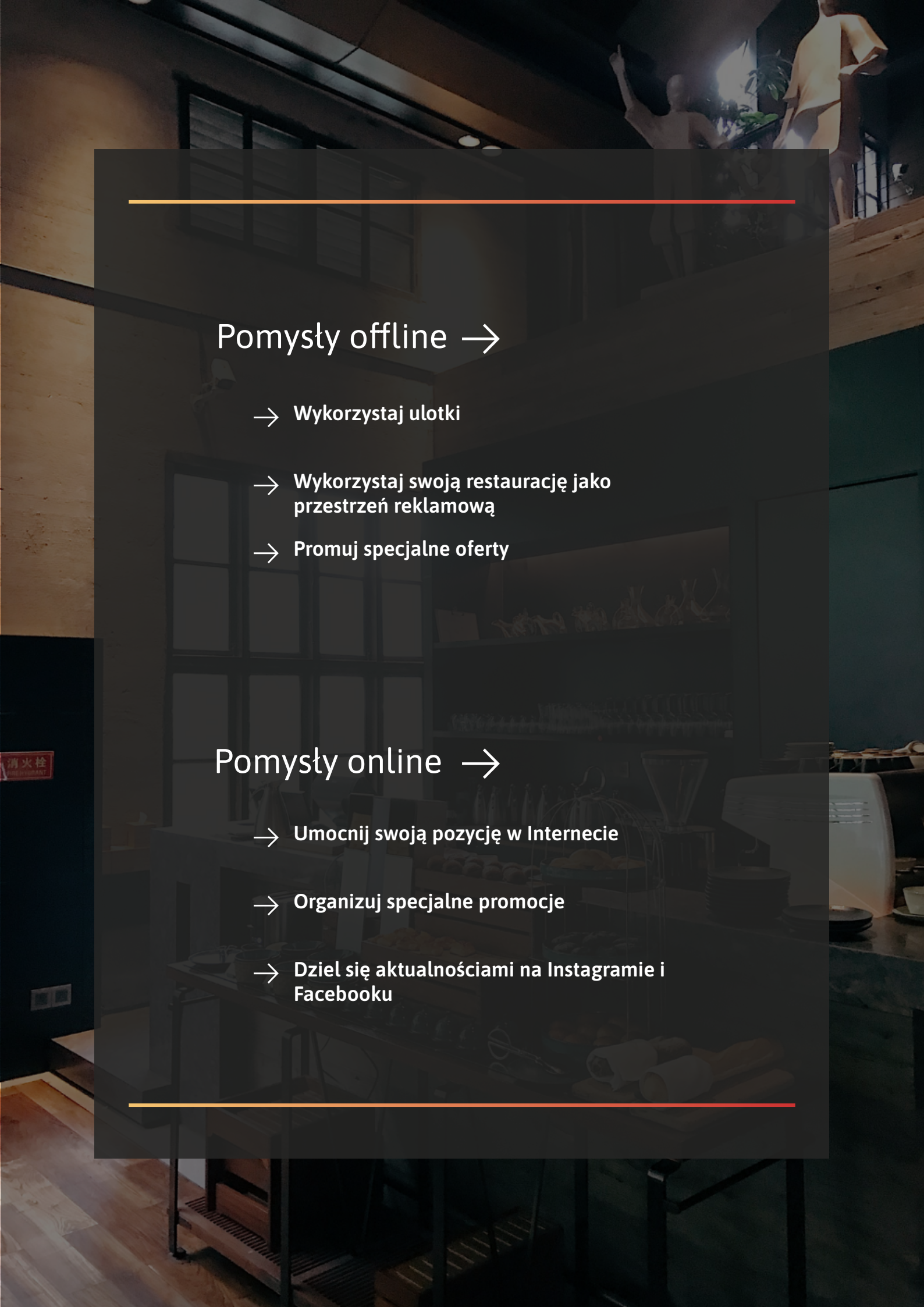
Porady i wskazówki

Większe zainteresowanie Twoją restauracją

Znajdziesz tutaj różnorodne pomysły, aby sprawić, by Twoja restauracja stała się jeszcze bardziej popularna przy jednoczesnym zwiększeniu liczby bezpośrednich zamówień online.

Niektóre z tych pomysłów pomogą Ci zwiększyć zainteresowanie Twoim lokalem, a inne można wdrożyć bezpośrednio online.

Kliknij YouTube, aby otrzymać dalsze wsparcie



Pomysły offline →

- → Wykorzystaj ulotki
- → Wykorzystaj swoją restaurację jako przestrzeń reklamową
- → Promuj specjalne oferty

Pomysły online →

- → Umocnij swoją pozycję w Internecie
- → Organizuj specjalne promocje
- → Dziel się aktualnościami na Instagramie i Facebooku

Wykorzystaj ulotki

Ulotki nadal są podstawowym narzędziem pomyślnego marketingu offline.
Ważne jest, aby zachęcić gości do dokonywania zamówień online bezpośrednio na Twojej stronie, szczególnie kiedy korzystasz z usług dostawy firmy zewnętrznej. Dlatego dołącz ulotkę do każdego zamówienia z odbiorem osobistym i dostawą.

- **Design** – Wybierz zdjęcia, które najlepiej reprezentują Twoją restaurację, aby przyciągnąć do niej klientów.

- **Kod QR** – Dodaj kod QR do swoich ulotek, aby klienci mogli szybko i łatwo uzyskać dostęp do Twojego sklepu DISH Order i dokonać zamówienia przez Internet.

- **Zniżki** – Wprowadź kody zniżkowe, aby zmotywować swoich klientów do częstszego składania zamówień lub do przyciągania nowych klientów.

Wykorzystaj swoją restaurację jako przestrzeń reklamową

Twoja restauracja jest idealną przestrzenią reklamową, dzięki której wypromujesz swój sklep DISH Order. Na przykład, możesz umieścić kody QR w bardzo widocznych miejscach w swojej restauracji, aby zmotywować klientów do skanowania kodów i odwiedzania Twojej strony internetowej. Tutaj możesz utworzyć kod QR dla Twojego sklepu DISH Order za darmo.

- **Kod QR** – Poinformuj o oferowanych opcjach zamówień online w jasny i widoczny sposób w witrynie swojej restauracji lub na drzwiach (naklejka lub plakat) za pomocą kodu QR, który prowadzi do Twojego sklepu DISH Order.

- **Wykorzystuj naklejki** – Dodaj naklejki z kodem QR do Twojego menu, ulotek, opakowania, aby zwrócić uwagę na Twój sklep DISH Order.

Spraw, aby Twój sklep internetowy był łatwo dostępny i utwórz indywidualny kod QR tutaj.

Promuj specjalne oferty

Twój sklep internetowy będzie stanowił konkurencję dla innych restauracji w tej samej kategorii. Pomyśl więc, czy chcesz sprzedawać tradycyjne dania, czy będziesz oferować także ekskluzywne pakiety dla gości.
Pakiety dla gości zawierają zwykle tematyczne dania i napoje oraz są zapakowane w wysokiej jakości opakowanie. Goście zazwyczaj dzielą się wyjątkowymi doświadczeniami z nowymi potencjalnymi klientami, którzy mogą zwiększyć ilość Twoich zamówień online.

- **Pakiet piłkarski** – Tworzysz pakiet tematyczny na wieczór piłkarski. Pakiet może zawierać napoje, dania oraz kilka specjalnych przekąsek.

- **Pakiet romantyczny** – Z okazji Walentynek stwórz romantyczny pakiet z pysznym daniem i butelką wina oraz wyśmienitym deserem.

- **Pakiet piknikowy** – Stwórz pakiet z przekąskami i napojami, które można zabrać do parku lub nad jezioro.

Umocnij swoją pozycję w Internecie

Google jest zazwyczaj pierwszym miejscem, które odwiedzają klienci, kiedy szukają restauracji. Z Google My Business Twoja restauracja jest widoczna w Google i łatwa do znalezienia przez potencjalnych klientów.

- **Konto Google My Business** – Połącz swoje konto Google My Business ze sklepem internetowym. Jeśli masz już konto w Google, zaktualizuj swój profil i dodaj swój sklep DISH Order oraz godziny otwarcia.

- **DISH Weblisting Premium** – Wykorzystaj nasz produkt DISH Weblisting Premium, aby podzielić się informacjami na temat Twoich nowych opcji dokonywania zamówień przez Internet w 20 katalogach jednocześnie.

- **Stwórz unikalną i istotną treść** – Pisz regularnie krótkie posty na potencjalnego bloga lub swoją stronę internetową, takie jak: „5 dań na relaksujący letni wieczór”. W ten sposób przykujesz uwagę nowych klientów odwiedzających Twoją stronę internetową i możesz spodziewać się większej ilości zamówień.

Organizuj specjalne promocje

Zaplanuj zniżki promocyjne, które zmotywują Twoich klientów do dokonywania ponownych zamówień. Zawsze obniżaj ceny oraz pokazuj klientom, ile mogą zaoszczędzić lub co zyskać. Jest wiele interesujących okazji na specjalne promocje, ponieważ możesz zmieniać ceny oraz swoje menu online w każdym momencie. Twórz więc oferty specjalne (np. 10% na określone menu) i publikuj kody zniżkowe na swoich kanałach społecznościowych oraz na stronie internetowej. W ten sposób możesz motywować istniejących klientów do ponownego składania zamówień oraz przekonywać nowych klientów do Twojego sklepu DISH Order.

- **Oferta specjalna** – Poinformuj klientów o możliwości otrzymania butelki wina lub deseru, kiedy osiągną określoną kwotę zamówienia. Z prowizją 0% w Twoim sklepie DISH Order możesz osiągnąć duże zyski.

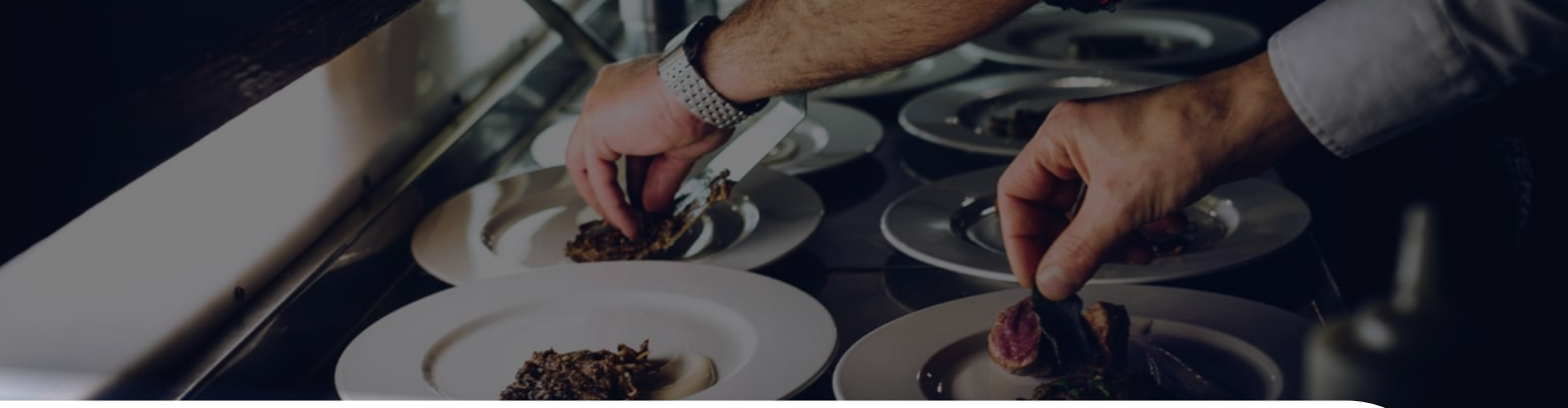
- **Zniżka przez ograniczony czas** – Wykorzystaj menu online oraz obniż cenę wybranego menu o 10% na czas ograniczony.

- **Wykorzystaj kody zniżkowe** – Publikuj kody zniżkowe w swoich mediach społecznościowych, na stronie internetowej lub podziel się nimi w swoich ulotkach. To pozwoli Ci na zwiększenie ilości zamówień w Twoim sklepie DISH Order od istniejących i nowych klientów.

Dziel się aktualnościami na Instagramie i Facebooku

Facebook i Instagram mogą zwiększyć zainteresowanie Twoim sklepem DISH Order oraz pomyślnie go promować. Jedną z zalet tego rozwiązania jest to, że nie potrzebujesz dodatkowego budżetu, a możesz dotrzeć do obecnych i nowych klientów z kreatywnymi pomysłami. Wykorzystaj zasięg swoich gości, zachęcając ich do udostępniania zdjęć, filmików lub akcji Twojej restauracji.

- **Wejdź, aby wygrać** – Zorganizuj konkursy, które zachęcą Twoich gości do udostępniania Twoich postów w ich sieci kontaktów. Na przykład możesz rozlosować nagrody w postaci kart podarunkowych między użytkownikami, którzy udostępnią Twój post na Instagramie lub Facebooku. Poprzez większą sieć kontaktów możesz dotrzeć do większej grupy nowych klientów i zwiększyć ilość zamówień w swoim sklepie DISH Order.



- **Nowe dania** – Opublikuj przyciągające wzrok zdjęcie nowych dań. Rozważ oferowanie ich tylko przez krótki okres.

- **Tygodnie tematyczne** – Zaplanuj od czasu do czasu tematyczne tygodnie, takie jak na przykład „Tydzień szparagów” lub „Tydzień grillowania” w sezonie letnim. Dodatkowo wydarzenia takie jak Olimpiada lub Mistrzostwa świata, czy Europy stanowią doskonałą okazję do zaoferowanie pewnych produktów lub specjalnych ofert (np. pizza Mistrza lub napój do wyboru za jedyne 9 €). To sprawia, że Twoja oferta jest interesująca dla istniejących klientów, i że będą u Ciebie nadal dokonywać zamówień.

Zawsze pamiętaj, aby umieścić link do swojego sklepu DISH Order na swojej stronie internetowej, aby zwiększyć ilość zamówień z prowizją 0%.

DISH ORDER

DISH Order – Najlepszy sposób na zarządzanie usługą dostawy i odbioru osobistego.

Dowiedz się więcej →

0%
PROWIZJI ZA ZAMÓWIENIA ONLINE

dish.co

ISH
by METRO