



Артур Хазеев

Доставка еды на миллионы

106 секретов продвижения
доставки еды на миллионы

Артур Хазеев

**Доставка еды на миллионы.
106 секретов продвижения
доставки еды на миллионы**

«Издательские решения»

Хазеев А.

Доставка еды на миллионы. 106 секретов продвижения доставки еды на миллионы / А. Хазеев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-646109-3

Зарабатывайте миллионы на доставке еды, сосредоточившись на шести ключевых направлениях, определяющих выручку и прибыль в этом бизнесе. Внедрите автоматизацию, запускайте действенную рекламу, привлекайте целевой трафик, интегрируйте маркетинг в процесс продаж, повышайте качество обслуживания, укрепляйте репутацию и стимулируйте «сарафанное радио».

ISBN 978-5-00-646109-3

© Хазеев А.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Автор	7
От Автора	8
Доставка еды на миллионы	9
8 секретов продвижения доставки еды до 400% и заработка миллионов с помощью маркетинга!	10
12 секретов автоматизации бизнеса доставки еды из ресторана на миллионы	12
14 секретов продвижение доставки еды и получение миллионов с помощью одного сайта!	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Доставка еды на миллионы 106 секретов продвижения доставки еды на миллионы

Артур Хазеев

© Артур Хазеев, 2024

ISBN 978-5-0064-6109-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Зарабатывайте миллионы на доставке еды, сосредоточившись на шести ключевых направлениях, определяющих выручку и прибыль в этом бизнесе. Внедряйте автоматизацию, запускайте действенную рекламу, привлекайте целевой трафик, интегрируйте маркетинг в процесс продаж, повышайте качество обслуживания, укрепляйте репутацию и стимулируйте «сарафанное радио».

Автор

Хазеев Артур Альбертович

Шесть фактов об Артуре Хазееве:

- Развивает собственную франчайзинговую сеть доставки еды
- Увеличивает прибыль сетей доставки еды до 90%
- Повышает прибыль и выручку в сфере доставки еды уже более 10 лет
- Помог более чем 100 бизнесам доставки еды в 76 городах 5 стран мира увеличить выручку до 10 раз
 - До 98% бизнесов доставки еды, использующих его авторскую методику, увеличивают продажи без скидок, минимизируя затраты и максимизируя прибыль
 - Провёл более 4000 консультаций с владельцами бизнесов доставки еды в 5 странах

От Автора

Прошу читателей воспринимать данную информацию не как инструкцию по применению для вашей доставки еды, а лишь как обзор возможностей. Каждый город и регион уникален: своя инфраструктура, история развития рынка общественного питания, конкурентная среда, возраст ресторана доставки, лояльность к бренду, узнаваемость, рекламные возможности и множество других неизвестных параметров, которые необходимо тщательно изучать. На основе полученных данных следует создавать план и реализовывать развитие собственной доставки еды.

Желаю вам приятного чтения и искренне надеюсь, что данная информация будет полезна.

Любое распространение материалов обязательно с указанием источника и ссылкой на автора. Любое иное использование материалов данной книги, а также публикация в сети Интернет, печатных носителях, мультимедиа, копирование, цитирование, сохранение на носители информации или устройства ЭВМ допускается только с согласия автора и указанием источника со ссылкой на автора. Запрещено любое коммерческое использование данных материалов с целью извлечения прибыли без согласия автора.

Доставка еды на миллионы

Меня удивляет, что некоторые предприниматели, посвятившие 5—10 лет доставке еды, теперь ищут другие сферы для развития и заработка. Под их носом – настоящая золотая жила, которую они не могут разглядеть из-за, как я бы выразился, недооценки своей сферы.

Позвольте поделиться с вами шестью фактами о бизнесе доставки еды:

Во-первых, доставка еды – это бизнес с потенциалом миллиардных оборотов в месяц.

Во-вторых, доставка еды – антикризисный бизнес. Он работает и растёт в любых кризисах, пандемиях и даже в условиях военных действий. Как говорил Генри Форд, в любой кризис лучше быть поближе к общепиту.

В-третьих, доставка еды – онлайн-бизнес, не зависящий от физического местоположения и его трафика. Клиентов можно привлекать полностью онлайн, без необходимости вкладывать миллионы в помещение и ремонт зала.

В-четвёртых, доставка еды – системный бизнес. Все функции можно делегировать и управлять дистанционно.

В-пятых, в доставке еды есть повторные продажи. Это не одноразовые покупки – большинство клиентов возвращается, что и обеспечивает доходность бизнеса.

В-шестых, в этом бизнесе легко достичь прибыли в миллион рублей в месяц – здесь немало миллионеров.

8 секретов продвижения доставки еды до 400% и заработка миллионов с помощью маркетинга!

С помощью комплексного маркетинга можно получить дополнительную прибыль до 2 400 000 рублей в год, снизив стоимость привлечения нового клиента вдвое при рекламном бюджете в 400 000 рублей в месяц.

Однако не вся реклама обеспечивает возврат инвестиций. Клик на сайт или подписчик в социальной сети без продуманной воронки вовлечения, создания доверия и интереса не гарантируют получение заказа на доставку еды. Эффективность листовки с рекламным предложением составляет не более 1%. Если фото, дизайн и рекламное предложение не продуманы и не вызывают интерес потенциального клиента, стоимость привлечения может вырасти до 2000 рублей за одного клиента, делая такую рекламу неэффективной. При первом заказе еды на 1000 рублей себестоимость привлечения клиента будет отрицательной, и затраты на привлечение не окупятся. Такие ситуации часто встречаются при раскрутке бизнеса доставки еды.

Комплексный маркетинг для доставки еды из ресторана приносит до 3 600 000 рублей прибыли в год с каждого миллиона выручки. Он позволяет избежать выплат до 35% оборота агрегаторам и увеличить прибыль. Самостоятельное привлечение клиентов и работа с клиентской базой всегда выгоднее, чем платить агрегатору. Вы сможете получать дополнительную прибыль до 150 000 рублей в месяц с каждого миллиона и до 1 800 000 рублей в год. Эти результаты стоят усилий по внедрению маркетинга.

– **Три простых шага продажи на миллионы в доставке еды.** Увеличьте продажи до 400%, повысив три ключевых показателя на 30%: средний чек, количество повторных заказов и общее число клиентов. Анализ данных о продажах позволяет эффективно управлять их ростом. Однако для мгновенного реагирования и контроля показателей необходима автоматизация процесса продаж.

– **Красивые фото еды приносят миллионы.** Средние чеки заказов на 30% выше при использовании буклетов, сайтов и мобильных приложений по сравнению с телефонными заказами. Это связано с возможностью увидеть фотографии блюд, что приводит к дополнительной выручке до 3 600 000 рублей в год с каждого миллиона ежемесячной выручки. Интерес клиентов вызывают именно внешний вид и рецептура блюда. Визуальная составляющая играет ключевую роль при выборе блюд для доставки. Чтобы получить профессиональные фотографии блюд, сотрудничайте с фуд-фотографом.

– **Комбо-наборы еды на миллионы.** Продажа комбо-наборов и сетов увеличивает средний чек заказа доставки еды до трёх раз. Эти наборы привлекательны для клиентов благодаря выгодному соотношению количества блюд и цены. Владелец службы доставки может заранее рассчитать свою прибыль при составлении состава набора. Интересно, что в меню, состоящем только из наборов, средний чек на 50% выше, чем в меню с исключительно порционными блюдами.

– **Топ-5 точек роста в доставке еды.** Выручку в сфере доставки еды можно увеличить в пяти ключевых случаях: снижение высокой стоимости привлечения нового клиента, повышение низкого среднего чека, оптимизация ограниченного рекламного бюджета, увеличение частоты заказов клиентов и эффективное использование большой клиентской базы.

– **«Золотой скрипт» увеличивает продажи доставки еды на миллионы.** Эффективный скрипт может повысить продажи до 30%. Его цель – увеличить количество блюд и сумму заказа. Рост среднего чека на 30% приводит к увеличению выручки до 300 000 рублей

с каждого миллиона в месяц и до 3 600 000 рублей в год. Даже простое предложение попробовать фирменное блюдо в скрипте уже начнет повышать продажи.

– **Новые клиенты на миллионы в доставке еды.** Дополнительную прибыль до 2 400 000 рублей в год можно получить, снизив стоимость привлечения нового клиента с 600 до 300 рублей при рекламном бюджете в 400 000 рублей в месяц. Рассчитайте стоимость нового клиента по формуле: затраты на рекламу, делённые на количество новых клиентов. Это позволит оценить общую эффективность рекламного бюджета и маркетинга по привлечению новых клиентов. Эффективной считается стоимость привлечения нового клиента от 100 рублей. Если текущая стоимость составляет 400 рублей, вы потенциально можете увеличить выручку от новых клиентов до 4 раз. Снижение стоимости клиента с 400 до 100 рублей может привести к четырёхкратному росту выручки от новых клиентов. Снизить стоимость привлечения клиента можно, используя эффективные рекламные акции, оптимизируя рекламный трафик и применяя проверенные маркетинговые механизмы. Операторы доставки еды могут собирать у новых клиентов информацию о том, где они узнали о вашей службе. Это позволит получить ценные данные об эффективности различных рекламных каналов.

– **Увеличьте выручку на 200% в доставке еды и заработайте миллионы.** Повышение среднего чека в доставке еды всего на 100 рублей может увеличить вашу выручку до 100 000 рублей на каждый миллион рублей месячного оборота. Это приведёт к дополнительному миллиону выручки в год. Представьте: если вы увеличите средний чек с 600 до 1200 рублей, ваша выручка вырастет на впечатляющие 200% – и всё это только за счёт роста среднего чека. В результате ваша прибыль удвоится. И что особенно приятно – стоимость доставки курьером останется прежней, обеспечивая вам дополнительную прибыль.

– **6 млн рублей в месяц в бизнесе доставки еды.** При тщательной подготовке маркетинговой и рекламной стратегии в течение 3 месяцев реально запустить службу доставки еды с выручкой 6 млн рублей уже в первый месяц работы. Грамотное планирование показателей роста и оптимизация затрат на привлечение клиентов обеспечат дальнейшее увеличение объемов доставки.

12 секретов автоматизации бизнеса доставки еды из ресторана на миллионы

До сих пор существуют бизнесы доставки еды, которые ведут учёт заказов в тетрадке или таблице. На рынке есть онлайн-решения для автоматизации бизнеса доставки еды с минимальной стоимостью аренды ПО. Автоматизация – ключевой фактор роста и сокращения затрат, особенно важный для городов с населением до 600 000 человек, где часто наблюдается нехватка персонала. Она позволяет нанимать менее квалифицированных сотрудников, упрощает работу и повышает эффективность. В сфере доставки еды автоматизация рутинных процессов сокращает трудозатраты и ускоряет работу, что приводит к снижению расходов на заработную плату и уменьшает потребность в дополнительных сотрудниках. Годовая экономия на одной точке доставки еды может достигать 1 миллиона рублей.

– **Оператор экономит до 4 раз больше времени на прием заказа и приносит бизнесу до 540 000 рублей в год.** Благодаря интеграции по API с веб-сайтом, мобильным приложением и агрегаторами доставки еды, оператор значительно сокращает время обработки заказов. Время подтверждения онлайн-заказа с допродажей уменьшается до 40 секунд вместо обычных 1:40—2:40 минут, затрачиваемых на прием заказов по телефону. Время разговора с клиентом при приеме заказа сокращается с 1:40 минут до всего 40 секунд, включая подтверждение заказа и возможность допродажи. Оператору больше не требуется дополнительных 40 секунд на ручное добавление заказа из почты в систему автоматизации, что ранее иногда вызывало задержки в доставке до 5 минут. Интеграция позволяет оператору одновременно принимать несколько заказов и проверять почту. Теперь задача оператора – подтвердить неоплаченные заказы и сосредоточиться на допродажах.

– **Автоматизация складского учета и защита от потери денег до 1 200 000 рублей в год.** Избежать потерь до 1 200 000 рублей в год можно, учитывая приход сырья, расход по нормам технологических карт блюд и проводя инвентаризацию. В сфере доставки еды, где инвентаризацию не проводят, недостача по сырью может привести к убыткам до 100 000 рублей в месяц. Это происходит, когда повара работают без соблюдения технологических карт, и расход сырья не контролируется. Благодаря учету сырья можно отслеживать и контролировать показатели расхода и закупки. Для постоянных клиентов отсутствие контроля может означать непостоянство в количестве ингредиентов: сначала в блюде может быть больше начинки или мяса, а затем их количество сокращается, что негативно сказывается на репутации доставки.

– **Увеличьте заказы в 5 раз дешевле с помощью клиентской базы.** Клиентская база – ключ к увеличению заказов в 5 раз дешевле, чем привлечение новых клиентов. Сохраняйте историю заказов и информацию о клиентах, чтобы всегда иметь доступ к данным тех, кто уже делал заказы у вас. Используйте рекламу по базе клиентов для увеличения количества заказов и экономии до 5 раз на маркетинге. Существующие клиенты уже знакомы с вашим качеством и сервисом, поэтому они с большей вероятностью сделают повторный заказ.

– **Избавьтесь от рутины и сэкономьте до 600 000 рублей в год на управлении бизнесом без усилий.** Автоматизация формирования отчетов и таблиц позволяет управляющему и владельцу бизнеса доставки еды эффективнее управлять и взаимодействовать с сотрудниками, принося выгоду до 600 000 рублей в год. Теперь не нужно ждать отчетов о доходах и расходах – все данные доступны в режиме реального времени. Финансовый учет всегда под рукой, помогая ежедневно оценивать прибыльность. Достаточно вносить в систему данные о движении денежных средств и остатках на складе. Делегируйте эту задачу администратору, чтобы сэкономить время. Это позволит сосредоточиться на ключевых аспектах бизнеса: улучшении обслуживания, развитии меню и оптимизации процессов.

– **Показатели прибыли каждый день под рукой.** Автоматизация и учет финансов улучшают производительность и прибыльность, а контроль расхода сырья оптимизирует затраты и повышает эффективность бизнеса. Финансовые данные в реальном времени предоставляют актуальную информацию о состоянии дел, помогают определить точку безубыточности и оценить рентабельность. Это способствует принятию обоснованных решений, позволяет анализировать доходы и расходы, а также оценивать общую эффективность бизнеса.

– **Управляйте онлайн филиалом доставки еды с телефона.** Используйте облачную автоматизацию бизнеса, доступную из любой точки мира. Нет необходимости в покупке отдельных серверов и оборудования. Все филиалы и склады управляются централизованно, что повышает удобство и эффективность. Ежедневные онлайн-отчеты о продажах, клиентах, среднем чеке и ключевых показателях позволяют оперативно контролировать процессы и принимать решения удаленно. Прогнозирование выручки способствует точному планированию деятельности и достижению целей.

– **Новые рекорды скорости доставки еды.** Благодаря автоматизации рутинных бизнес-процессов производства и логистики, информация о заказе мгновенно поступает в систему учёта. Это значительно сокращает время обработки заказа и повышает эффективность работы. После подтверждения заказа оператором данные автоматически передаются на кухню, где команда во главе с шеф-поваром приступает к приготовлению. Затем тщательно упакованный заказ передаётся курьеру, который получает информацию о доставке на свой телефон. Такой подход обеспечивает быструю и надёжную доставку клиенту, сохраняя свежесть и качество блюд.

– **Сохраните миллионы от кражи.** Благодаря тому, что клиенты самостоятельно оформляют заказы через агрегаторы доставки еды, интернет-магазин и мобильное приложение, все заказы автоматически попадают в систему через API-интеграцию. Это исключает возможность для операторов и администраторов обойти кассу или не внести заказ в систему. В результате все транзакции фиксируются, а история удалённых заказов сохраняется, что обеспечивает полную прозрачность и защиту от финансовых потерь.

– **Один администратор приносит до 540 000 рублей в год.** Благодаря автоматизации процесса работы с заказами, один сотрудник может легко выполнять несколько ролей: кассира, оператора, администратора и упаковщика. Это включает оптимизацию производства через электронную очередь заказов, автоматическое распределение заказов по зонам доставки для курьеров, ведение кассовой книги для учета и пересчета денежных средств, а также интеграцию с кассой и IP-телефонией.

– **Оператор на аутсорсе из любой точки мира 24/7.** Благодаря онлайн-доступу, оператор колл-центра может работать откуда угодно, позволяя передать прием заказов на аутсорсинг. IP-телефония ускоряет обработку заказов. Система мгновенно распознает постоянных клиентов, открывая их карточки с контактными данными. Это не только ускоряет процесс, но и избавляет оператора от необходимости вручную вносить номер в заказ.

– **Сохраните до 1 000 000 рублей в год чистой прибыли, правильно рассчитывая себестоимость блюд в доставке еды.** В вашем меню могут быть блюда, которые вы продаёте в убыток или без прибыли. Зная и отслеживая себестоимость блюд, вы сможете дополнительно получать прибыль до 1 000 000 рублей в год с каждого миллиона рублей месячного оборота. Увеличьте свою прибыль, пересчитав себестоимость блюд и наборов. Не забудьте также пересчитать себестоимость комбо-предложений. Проведите ABC-анализ блюд, чтобы определить, какие из них популярны и какую прибыль приносят.

– **Аналитика рекламных акций приносит миллионы.** Отслеживая эффективность рекламных акций и специальных предложений, вы сможете сэкономить миллионы рублей рекламного бюджета. Для эффективного мониторинга используйте систему автоматизации

заказов с отметками, промокодами и подарочными блюдами. Применяйте успешные акции в полиграфии, рассылках и для привлечения новых клиентов.

14 секретов продвижение доставки еды и получение миллионов с помощью одного сайта!

Не ограничивайтесь только социальными сетями – создайте полноценный интернет-магазин с автоматизацией оформления и оплаты онлайн-заказов. Многие теряют миллионы, потому что клиенты не могут найти их магазин в сети и самостоятельно оформить заказы на доставку еды без участия оператора. Основной трафик для доставки еды можно получить из интернета: контекстная и баннерная реклама, таргетированная реклама в соцсетях, реклама в справочниках, локальный маркетинг через полиграфию, наружную рекламу и сотрудничество с блогерами. Вам понадобится сайт и мобильное приложение для принятия заказов.

В наше время нет необходимости тратить деньги и время на разработку сайта с помощью программиста или агентства. Для заработка на доставке еды рекомендуется использовать готовые решения, доступные на рынке. Это позволит вам сосредоточиться на основных аспектах бизнеса и приготовлении вкусной еды. Лучший вариант – арендовать готовый сайт и избавиться от забот о технических моментах, таких как хостинг, обслуживание, интеграции, дизайн и защита от взлома. Это также решит проблему, когда ваш сайт не принимает заказы из-за неоплаченного ежемесячного счёта. Получите готовый сайт за 2 дня и начните зарабатывать миллионы на доставке еды.

– Море заказов ежедневно с помощью контекстной и баннерной рекламы! Интернет и социальные сети – крупнейший источник клиентов для доставки еды. Онлайн-рекламные сети, включая поисковые системы и баннерные платформы, позволяют размещать рекламу доставки еды на различных сайтах. Используя текстовую и баннерную рекламу, можно привлечь сотни и тысячи людей, ищущих доставку еды в вашем районе или городе. Масштаб привлечения зависит от вашего рекламного бюджета. Кроме того, вы можете охватить пользователей, использующих похожие поисковые запросы. Это эффективный способ привлечь новых клиентов и увеличить посещаемость вашего сайта.

– Интернет-магазин доставки еды за 2 дня без вложений: Сэкономьте до 200 000 рублей! Интернет-магазин за 0 рублей – это уникальная возможность, позволяющая не только сэкономить деньги, но и значительно сократить время на разработку, создание и интеграцию собственного интернет-магазина с системой автоматизации ресторана. Вместо того чтобы тратить полгода на всё это, вы можете легко и быстро подключить интернет-магазин в качестве агрегатора доставки еды и получить выгоду до 200 000 рублей. Это значит, что вы сможете мгновенно запустить свой бизнес и начать зарабатывать, не тратя месяцы на разработку и создание собственного интернет-магазина.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.