



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**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=71140399](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71140399)*

*ISBN 9785006461093*

**Аннотация**

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».

# Содержание

Введение	5
Автор	6
От Автора	7
Доставка еды на миллионы	8
8 секретов продвижения доставки еды до 400% и заработка миллионов с помощью маркетинга!	10
12 секретов автоматизации бизнеса доставки еды из ресторана на миллионы	15
14 секретов продвижение доставки еды и получение миллионов с помощью одного сайта!	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

# **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 мил-

лион 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 фор-

муле: 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 – подтверждать 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 производитель-

ность 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 упакован-

ный 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 приготовления 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 принима-

ет 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 разработ-

ку 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.