

DELIVERY,



UNA OPORTUNIDAD



TANTO SI TODAVÍA NO LO TRABAJAS,
COMO SI YA LO HAS INCORPORADO A TU NEGOCIO

¿ESTÁS PENSANDO EN TRABAJAR ESTA NUEVA OCASIÓN?

DELIVERY

UNA VÍA DE NEGOCIO INCREMENTAL

a aprovechar ante los nuevos hábitos de consumo tras la nueva situación:



“
Puede suponer un
25% de ingresos extras
para tu establecimiento
”

*Fuente: informe sobre delivery de Alimarket.

1

OCASIÓN EN CRECIMIENTO

Tras el confinamiento ha aumentado un **+31,5%**

Fuente: Panel Usage & OOH. Kantar Division Worldpanel. 22/06 a 09/08.

2

NEGOCIO INCREMENTAL

El **40%** de los pedidos sustituyen a la cocina en casa

Fuente: Panel Usage & OOH. Kantar Division Worldpanel. 22/06 a 09/08.

3

MAYOR CONSUMO

El ticket medio ha incrementado un **+3,2%** en el último año

Fuente: Panel de consumo AFH. NPD crest. YTD agosto 2020.

4

CADA VEZ MÁS USUARIOS Ya hay 4 millones de usuarios, un **40% MÁS QUE EN 2019**

Fuente: Panel Usage & OOH. Kantar Division Worldpanel. P8 a P10 2020 KWP.

5

CONSUMO FUERA DEL LOCAL

Podrá suponer el **22%** de los ingresos de hostelería en el 2021 (Delivery + Take Away)

Fuente: III Anuario de la restauración de marca. KPMG.

¿CÓMO PUEDE AYUDARTE ESTE NUEVO MODELO DE CONSUMO EN LA SITUACIÓN ACTUAL?



Pedidos incrementales y sin limitación de aforo/horario.



Fidelizas a tus clientes habituales dando la opción de consumo en el hogar.



Visibilidad al estar en plataformas online.



Aprovechas la infraestructura actual y **aportas un valor añadido a tu local.**



Visibilidad de tu oferta en el mundo digital por lo que puedes **conseguir nuevos clientes.**



Innovas en una nueva línea de negocio.

DELIVERY, UNA OPORTUNIDAD



SELECCIONA LA PLATAFORMA DE VENTA Y ENTREGA

Tienes **2 modelos** de hacer llegar tu oferta al domicilio de tus clientes:

OPCIÓN A

ÚNETE A UN AGREGADOR:

solicita información sobre las diferentes plataformas y compara las condiciones que ofrecen (comisiones de apertura y pedidos)



OPCIÓN B

CREA TU PROPIA PLATAFORMA:

web, app o teléfono a través de tu servicio de entrega.



DISEÑA TU OFERTA

PON UNA OFERTA DIFERENCIADORA

para tus consumidores, incorporando los platos y bebidas de mayor rotación de tu local.

El envase preferido por los consumidores es la botella de 500 ml., el 78% declara preferirlo vs la lata

SELECCIONA LOS PLATOS MÁS ADECUADOS PARA EL TRANSPORTE

sin que pierda calidad el producto y asegura que la bebida esté fría.

OFRECE MENÚS QUE INCLUYAN COMIDA + BEBIDA Y PON UN PRECIO CERRADO

Te harán aumentar el ticket medio y le facilitarán la compra a los consumidores.

73% declara que les gusta mucho/bastante encontrar ofertas de comida + bebida en pedidos online.

ELIGE UN BUEN EMBALAJE

para mantener su calidad y hacerlo atractivo en el hogar



CLAVES PARA COMUNICAR TU OFERTA Y VENDER MÁS

TU CARTA EN EL MUNDO DIGITAL ES TU CAMARERO

RECUERDA

“CUANTO MÁS SCROLL, MENOS TRÁFICO”

Facilita la compra poniendo en el primer pantallazo la oferta de menús completos/combos (mínimo 4 combos).



DA INFORMACIÓN DE LOS PLATOS Y BEBIDAS:

ingredientes, tamaños e incluso alérgenos.

PON IMÁGENES:

potenciarán la apetitividad de los platos y añade un fondo en contexto, mejorará la percepción de los productos.

OFRECE MENÚS O COMBOS:

que incluyan comida + bebida con precio cerrado y redondo (no hace falta que lleve promoción). Los clientes piden facilidad y rapidez en su compra.

Desde Coca-Cola queremos apoyar al sector poniendo a tu disposición de forma gratuita una librería con más de 10.000 imágenes de hostelería, donde encontrarás todo lo necesario para comunicar tu oferta.

<https://my.ccep.com/news/libreria-digital>

¿SABES QUE LAS BEBIDAS AUMENTAN LA RENTABILIDAD POR TICKET ENTRE UN 10% Y UN 20% EN DELIVERY?

UNA COMANDA COMPLETA GARANTIZA LA RENTABILIDAD DEL PEDIDO.

RECUERDA

LA FORMA DE REPRESENTAR EL PRODUCTO es la variable N°1 en la motivación a la compra



CLAVES PARA COMUNICARLAS BIEN



- ✓ **MEJOR BOTELLA DE 500 ML. QUE LATA**
el 78% de los consumidores prefieren la botella de 500 ml. vs la lata
- ✓ **MEJOR CON VASO + BOTELLA DE 500 ML.**
aumenta en un 22% la intención de compra
- ✓ **MEJOR FONDO DE COLOR AZUL + ICONO DE FRÍO**
aumenta en un 24% la intención de compra
- ✓ **INDICA LOS ML. E INCORPORA UNA IMAGEN**
- ✓ **OFRECER VARIEDAD DE BEBIDAS**
a tus clientes aumenta el consumo

Captura este QR para descargarte las imágenes de nuestros refrescos **¡GRATIS!**

Datos: la estimación de crecimiento de ventas por ticket es una referencia de casos reales.

FORMATO ESPECIALIZADO PARA LA OCASIÓN



Fácil de **transportar**



Cantidad de **producto idónea**



Mejora la **experiencia de consumo**



Permite **guardar lo que no se consume**



El tapón **más higiénico**



Envase **100% reciclable**



Mejor sensibilidad del público a **precio alto**



Se **enfria más rápido**

DELIVERY, UNA OPORTUNIDAD