



E-BOOK

3 Redenen om te starten met een eigen online bestelsysteem

Een publicatie van

WAPP FOOD

3 Redenen om te starten met een eigen online bestelsysteem

Digitale revolutie

De tijd van maaltijd bestellingen aannemen via telefoon, WhatsApp of e-mail zijn voorbij. Door de digitale revolutie en de komst van COVID-19 is online aanwezigheid de nieuwe norm. Daarbij worden de verwachtingen van de gasten alleen maar hoger. Zij gaan ervan uit dat er met een paar klikken besteld en afgerekend kan worden.

De snelgroeiende trend van online bestellen blijft stijgen en zal, ook na de pandemie, een belangrijke inkomstenstroom blijven voor de horeca. Want wanneer je binnen dezelfde tijd meer kan verkopen dan dat er zitplaatsen zijn in jouw zaak, levert het meer op.

Het doolhof van aanbieders

Zo snel als dat het marktsegment rondom online bestellen zich ontwikkelt, zo massaal verschijnen ook de digitale oplossingen. Horecaondernemers hebben het voor het kiezen op het gebied van bestelplatformen en bezorgdiensten. Maar wanneer maak je nu de juiste keuze over hoe jij jouw producten online gaat aanbieden?

Daar hebben wij ([de makers van Wappfood](#)) al over na gedacht. 'De baas in eigen zaak blijven' met een eigen online bestelsysteem is volgens ons die extra bite voor je onderneming om voorbereid te zijn op de (verre) toekomst. En daar hebben wij zo onze redenen voor.

Dé 3 redenen

1. Jouw diensten, jouw verdienen

Het is niet onbekend dat grote bestel- en bezorgplatformen werken op commissiebasis. Deze commissies kunnen oplopen van 14% tot 35% per bestelling. Maar laten we eerlijk zijn, niks is voor niks. Deze grote partijen nemen namelijk een stukje logistiek, marketing en levering op zich. Echter worden die werkzaamheden in ruil voor commissie altijd naar buiten gebracht onder de naam en in de huisstijl van het bestelplatform.



Met een [eigen online bestelsysteem](#) zou juist de volledige controle over het proces en de totale bezorging bij jou liggen. Jouw online bestellingen worden eigenhandig beheerd en afgerond waarbij tegelijkertijd een grotere eigen gastenkring wordt opgebouwd.

Dus als je dan toch moet investeren om de toekomst bij te blijven, wat is dan beter?

Investeren in een geoliede bestelmachine die is ingericht op bulkwerk en niet specifiek op jouw lokale onderneming? Waarbij de persoonlijke touch en het persoonlijke contact zowel online als offline komt te vervallen? Of ben jij klaar om te investeren in jouw eigen zaak waardoor je een duurzame horeca onderneming opbouwt?

Wij dachten dat tweede.

2. Ben flexibel, schakel snel

Wanneer je het bestel- en eventueel bezorgproces zelf in handen hebt kun je direct inspelen op actuele situaties. Je bent niet gebonden aan de communicatie en samenwerking met derde partijen. Door alles zelf te beheren zorgen de korte lijntjes voor een up-to-date online bestelproces. Hieronder een aantal situaties waarin snel schakelen heel voordelig uit kan pakken.

Situatie 1

Een nationale feestdag, stadsevenement, hoogseizoen of veranderende regels door de overheid? Dan pas je zelf de openingstijden aan in jouw systeem voor de gewenste dagen. Ook vooruit plannen is mogelijk. Het online bestelsysteem laat bezoekers weten wanneer en tot hoe laat ze kunnen bestellen. Valt dit buiten openingstijden? Dan is bestellen niet mogelijk.



Situatie 2

Een nieuw gerecht of een tijdelijk speciaal menu voeg je gemakkelijk toe aan jouw digitale menukaart. Ook uitverkochte specialiteiten en prijswijzigingen pas je on-the-spot aan. Zo onderhoud je eenvoudig jouw online aanbod zonder wachten en gedoe.

Situatie 3

Wil je een online promotie doorvoeren? Dat kan, direct! Maak coupons aan voor gratis verzending of procentuele en/of vaste korting op een specifiek product of de gehele bestelling. De bezoekers van jouw eigen online bestelsysteem kunnen deze coupons gebruiken tijdens het afrekenen. Bepaal zelf of je een kortingsactie periodiek terug laat komen of plan een promotie alvast in voor over een tijdje.

Situatie 4

Bezorger ziek? Of een andere reden waarom bezorgen (tijdelijk) niet mogelijk is? Schakel dan gemakkelijk over naar alleen afhalen. Met een eigen online bestelsysteem ben je flexibel en vrij om dit te bepalen. Jouw bezorgservice juist uitbreiden? Voeg dan extra postcodes toe. Wanneer een bezoeker van jouw online bestelsysteem de postcode check doet wordt het direct duidelijk welke bezorgmogelijkheden er zijn voor hem of haar.

3. Marketing voor loyale gasten

In het verleden bezochten gasten restaurants, cafés en lunchrooms in de buurt waar zij een goede ervaring mee hadden. Maar omdat alle ondernemers nu noodgedwongen terecht komen in een strijd van online beoordelingen en prijzen worden ook de gasten meegetrokken in deze machtsverschuiving. Voor veel ondernemers is het interessant om mee te doen met de grote bestel- en bezorgplatformen. Ze worden gevonden en het levert (snel) gasten op.


Maar het aantrekken van gasten (voor een deel) uit handen geven aan een grote vergelijkingspartij is een gevaarlijke zet die op langere termijn meer nadelige voordelen met zich meebrengt voor de lokale horeca ondernemers. Ondernemers betalen telkens meer marge aan de platformen om getoond te worden en moeten prijzen verlagen om kans te maken in de vergelijkingen.

Wij zijn ervan overtuigd dat alle commissies en marges ook gebruikt kunnen worden om zelf goede, lokale [marketingcampagnes en promoties](#) te creëren. Deze zijn gericht op jouw online bestelsysteem en worden volledig naar buiten gebracht in jouw huisstijl en tone of voice. Daarnaast heb je zelf in de hand wanneer, voor wie en voor welke doelen jij je marketingbudget gebruikt. Zo werk je aan effectieve online strategieën die op de langere termijn loyale gasten opleveren. Omdat wij van Wappfood gedreven zijn om de horecabranche te ondersteunen bieden wij naast jouw eigen online bestelsysteem ook marketingpakketten aan om een stabiele online vindbaarheid en naamsbekendheid te ontwikkelen.



Geen tijd te verliezen

Nieuwsgierig geworden? Wil je meer te weten komen over de kansen en mogelijkheden die een eigen online bestelsysteem te bieden heeft? Laat dan hier je gegevens achter en plan een [vrijblijvende online demo](#) met iemand van het Wappfood team.



Neem een kijkje in het [online bestelsysteem](#) en leer meer over de marketinguitingen die wij voor je kunnen inzetten.

Groeten Team Wappfood

Neem contact op