

DELIVERY: PERCHE' SI?

Quali sono gli argomenti a favore?

DELIVERY: PERCHE' SI?



In questo momento, chi ha scelto di fare il DELIVERY sta' probabilmente lavorando, altri invece hanno scelto di **aspettare la riapertura**. Sicuramente fare il Delivery non ci consente di fare lo stesso volume di lavoro rispetto ad avere il locale aperto e **il conto economico potrebbe essere in perdita**.

Ma allora perché farlo?

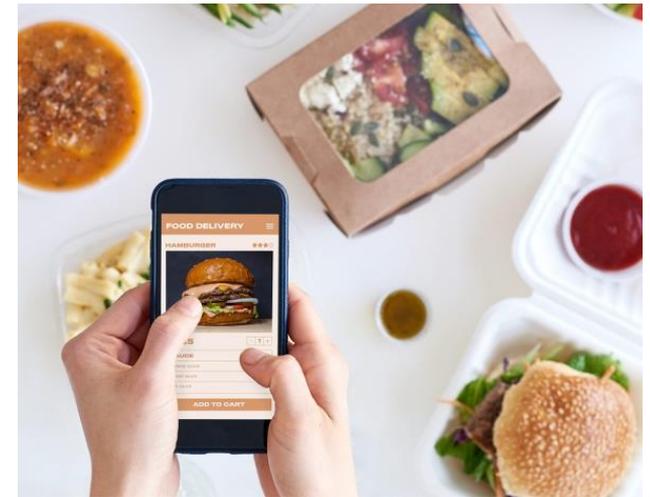
Per questi motivi:



DELIVERY: PERCHE' SI?



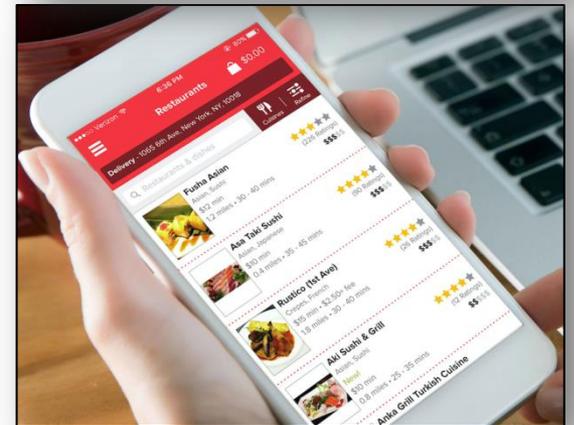
- Anche dopo la riapertura, i cui tempi si allungano in continuazione (giugno?)
- Le persone **per molto tempo saranno influenzate dalla psicosi** del Virus e usciranno poco, anche nei weekend.
- I locali ricominceranno a lavorare ma a **regime ridotto e con limitazioni:** mascherine e tavoli distanziati.
- In questo contesto poter contare sul **volume di lavoro aggiunto del Delivery** potrebbe dimostrarsi fondamentale.
- E' probabile che dopo questa emergenza sanitaria il **70%** del fatturato verrà fatto all'interno del locale ed il **30%** con le consegne a domicilio.



DELIVERY: PERCHE' SI?



- In Cina, anche dopo la riapertura dei Ristoranti, **molti consumatori hanno continuato a ordinare con il Delivery**, un po' per comodità e perché non volevano dover andare al ristorante: Prenotare, prepararsi, trovare parcheggio, ecc.
- Tutti abbiamo imparato ad ordinare per il cibo a domicilio, e oramai lo sappiamo fare: è comodo **e continueremo a farlo**.
- Il Pub o il Bar, grazie al Delivery, potrebbero **continuare a mantenere rapporti di relazione con loro clienti** e non li abbandonerebbero a casa da soli o a doversi cercare la cena (a domicilio) consegnata da altri locali....
Quasi una funzione sociale (e di Marketing)



DELIVERY: PERCHE' SI?



RESTA COMODO. ORDINA A DOMICILIO!



Probabilmente non guadagnerete, perché il Vostro locale **non è nato per il Delivery** ma:

- Riaprendo il locale e facendo le consegne a domicilio, manterrete **la mente impegnata sul «fare»**.
- Magari riuscirete a pagare parte dei costi fissi del locale.
- **Si potranno smaltire le merci in magazzino** e che potrebbero scadere.
- Si potrebbero **mantenere attivi alcuni dei ragazzi** dello staff (chi cucina e chi consegna come Runner).
- A fine emergenza **vi ritroverete un nuovo Business**, che unito a quello classico diventerà redditizio.

DELIVERY: PERCHE' SI?



Ci sono anche **motivazioni negative**: abbiamo visto che:

- potremmo «lavorare in perdita»
- ci si dovrebbe riorganizzare
- attivare il pagamento POS Mobile (non indispensabile)
- «i clienti non possano vivere un'esperienza» perché non sono all'interno del locale.

Ma in questo momento specifico, forse è **meglio avere**
«qualcosa da fare» piuttosto che no.

**PIUTOST CHE NIENT
L'È MEI PIUTOST!**



DELIVERY: PERCHE' SI?



ERRORI COMUNI, CAUSA DELL'INSUCCESSO:



- Non verificare se **le licenze** in possesso del locale permettono di fare il Delivery. Da leggere anche i decreti regionali e fare un **aggiornamento dell'HACCP!**
- Non comprare **contenitori idonei** al trasporto e che trattengano il calore lasciando uscire parte dell'umidità.
- Non **fare delle prove** per capire per quanto tempo restano calde le pietanze, con il rischio di consegnare il cibo freddo.
- Non dotare i «Runner» di **Mascherine, Guantini e Gel Sanificante.**
- Non comunicare che la cucina è **costantemente igienizzata.**
- Non organizzarsi con il **pagamento** tramite sito, APP o con POS mobile. Il contante dovrebbe essere l'ultima opzione.
- Non fare **comunicazione sul sito**, sulla pagina Facebook con delle sponsorizzate o anche messaggi WhatsApp (se si hanno i contatti).
- Non indicare bene **in quali zone** specifiche possono fare le consegne (max 15 minuti di tempo per la consegna)
- Fare **un menù troppo complesso** per il Delivery. Se il tuo business è **l'Hamburger Gourmet**, proponi quello e poche altre cose (oltre al beverage e all'immane dessert...)
- Pensare che in un paio di settimane si vedranno volumi importanti di lavoro: **come tutti i nuovi progetti ...ci vuole tempo.**

DELIVERY: PERCHE' SI?



Per partire dovrete:



- **Richiedere il permesso** di svolgere questa attività in Comune (il Sindaco è la massima autorità sanitaria in un paese e può fare un'ordinanza specifica). Oppure leggere i Decreti Regionali, forse già permettono di farlo.
- Attrezzarsi **di tutto il necessario**: contenitori adatti, monodosi, borse e sacchetti, ecc. Si trovano facilmente nei Cash & Carry
- Comunicare attraverso sito o pagina facebook che si fa anche il Delivery e che **la cucina è continuamente sanificata** e che i Runner arriveranno con contenitori termici, mascherine e guantini, e **rispetteranno tutte le normative igienico/sanitarie**.
- Scegliere di inserire nel menù Delivery i **piatti che vi contraddistinguono**. Mantenete la vostra identità differenziante.
- Fare un **minimo di marketing**, inserendo nella borsa un «buono» di una porzione di **patatine omaggio** sul prossimo ordine.

DELIVERY: PERCHE' SI?



Questa emergenza sanitaria cambierà molte cose, ma non il fatto che le persone **avranno sempre delle necessità**.

Come imprenditori della ristorazione dovremo **aiutare i nostri clienti a trovare e consumare** i nostri piatti anche se non possono uscire di casa, cambiando la nostra impostazione di lavoro e **trasformando un problema in una nuova opportunità**, magari con l'aiuto del sito per le prenotazioni del Delivery di www.pro.pienissimo.com oppure della F.I.P.E www.ristoacasa.net

Il Delivery può essere una **soluzione temporanea per il nostro business, e magari un traino per la ripartenza**, visto che le previsioni lo danno in grande crescita anche nel «dopo» pandemia.

Buon Lavoro!

