

DELIVERY y TAKE-AWAY, EL FUTURO DEL NEGOCIO DE HOSTELERÍA

MANEL MORILLO



WWW.CONGUSTOCONSULTING.COM



Hace 20 años en
#DELIVERY el buzoneo y
el teléfono lo eran
todo....

Ahora....TAMBIÉN

CON
GUSTO
IMPULSAMOS
TU NEGOCIO HOSTELERO



¿Por Qué el Delivery es un Éxito?

¡HAY UN CAMBIO DE HÁBITOS DE LA POBLACIÓN URBANA!



1. EL TIEMPO ES EL VALOR MÁS PRECIADO: Cocinar consume mucho tiempo
2. Ya NO se cocina por obligación. Cocinar ahora es un hobby
3. La nueva cultura de NETFLIX
4. Cambio de hábitos al mediodía: Decae el menú de 2 platos, postre....
5. Las medidas de distanciamiento social debidos a la COVID 19

¡BENDITO DELIVERY!

(Un buen amigo y cliente -con el 40% de sus
ventas en delivery- Dixit)



¿Por Qué el Buzoneo y el Teléfono siguen siendo una buena opción?



1. Es un hábito cultural ya adquirido: Llamar para pedir y teñir un Flyer informativo a mano.
2. El Delivery es un negocio EMINENTEMENTE LOCAL
3. Todo pasa en 2 KM a la redonda. ¡Ahí están tus clientes!
4. Toda tu estrategia debe centrarse en cada mercado local en el que estés

¡NO OLVIDES QUE HAY POCOS NEGOCIOS DONDE TUS VECINOS IMPORTEN MÁS QUE EN DELIVERY!

Los Pequeños serán rentables si buscan el negocio LOCAL:

Las Multinationales molan, pero te compra tu Vecino

La indefinición e incertidumbre actual del mercado se refleja en las opiniones de los expertos en cuanto al espacio y viabilidad del delivery independiente (restaurantes independientes y pequeños operadores) en el mercado de la restauración.

- La opinión mayoritaria es que los grandes, como hemos venido diciendo, coparán el mercado y los pequeños y medianos independientes no lo tendrán fácil.
- Sin embargo, hay un buen número de opiniones que afirman que habrá sitio para todos y quedará espacio para el delivery independiente **con carácter más bien local**, que supere y mejore las ventajas del market place.

NEGOCIOS INDEPENDIENTES

- INCERTIDUMBRE GENERALIZADA
- CONCENTRACIÓN DEL SECTOR EN TORNO A OPERADORES GLOBALES
- APARICIÓN DE NUEVOS NICHOS DE NEGOCIO PEQUEÑO Y LOCAL
- AUTOMATIZACIÓN LOGÍSTICA DEL PROCESO

¿Cómo tener éxito en #Delivery?



1. Las ventas en Delivery son INCREMENTALES a tu venta habitual
2. La capacidad de tu Restaurante será la de habitantes en 2km a la redonda
3. El cliente en casa NO es menos cliente que el cliente en el local.
4. HAZ PUBLICIDAD EN TU ENTORNO LOCAL
5. Los riders son tus Camareros de Exterior

LA OPERATIVA:

6. Capacidad Instalada: ¿Cuántos pedidos por hora puedes atender en tú cocina?
7. El Tiempo de preparación de tu comida es tu camino al éxito.
8. ¿Dominas tus circuitos operativos?

¿Seré Rentable en Delivery?

El eterno “problema” de los agregadores



1. Los Agregadores NO son el único canal de ventas, ni el más potente del futuro.
2. Si pagas >35% de comisión a los MarketPlace NO serás rentable si tienes una operativa impecable. Si te ofrecen un >40% te están expulsando.
3. Si tenías problemas de rentabilidad ANTES del Delivery, CON delivery aún será peor ¡No le echés más gasolina a un incendio!
4. Tus costes fijos son FIJOS y tus mínimos de personal MÍNIMOS: el delivery aumentará tu productividad y te hará ser más rentable en general

¡¡¡¡¡ATENCIÓN!!!!

Cosas a tener en cuenta



1. DELIVEROO, UBER EATS, JUST EAT y GLOVO son un excelente canal comercial en delivery:
Es buena idea ser sus amigos.
2. **Si no tienes una marca relevante en tu entorno...NO TIENES NADA**
3. Aparecer en una posición importante en las APP es un gran motor de las ventas y...
4. ...El posicionamiento en APP suelen ser por NÚMERO DE PEDIDOS...apagar la tpv es una pésima idea (y dar mal producto, peor)

¿Merecen la pena las Virtual Brands?



- Crear marcas virtuales es una buena idea para complementar tus ventas
- Analiza si hay huecos de mercado libres en tu entorno
- Asegúrate que a los Agregadores les interesan tus marcas virtuales antes de crearlas
- La promoción de la marca probablemente la deberás hacer tú: invierte en publicidad local
- Las Virtual Brands ayudan a mejorar la productividad del personal

¿Qué podemos esperar del futuro?



Las Dark Kitchen reducirán la saturación de las cocinas

Las Dark Kitchen llevarán las marcas a nuevas ubicaciones.

Las Dark Kitchen serán Multi marca y muy productivas.

Cada vez habrá más negocios derivados o asociados al delivery, con nuevos formatos.

Los pedidos por teléfono irán perdiendo peso rápidamente vs los hechos pedidos WEB o APP

Aparecerán nuevos negocios de comida a domicilio (fiambreras, catering...)

Deberás mejorar -mucho- **la operativa** para competir en calidad/precio

LOS AGREGADORES:

Los Agregadores mejorarán sus motores de búsqueda y la IA de las APP

La selección de marcas de los Agregadores será cada vez más dura

Los Agregadores tenderán a ocupar nichos diferentes de mercado cada uno

APOSTEMOS POR EL DELIVERY Y EL TAKE-AWAY 3.0

***iiiiii*MUCHAS GRACIAS!!!!**