

Ανάπτυξη κερδοφόρων μενού στην Covid εποχή

Χρήση στοιχείων POS (Αυτοματοποιημένων Στοιχείων Πωλήσεων)
για την αναβάθμιση της προσφοράς σας & τη μεγιστοποίηση του κέρδους

Σε συνεργασία με την

yumplingo®



Unilever
Food
Solutions

Support. Inspire. Progress.

Το πιθανότερο είναι πως η επιχείρησή σας στον τομέα της εστίασης αντιμετωπίζει την προοπτική επαναλειτουργίας με μειωμένο εργατικό δυναμικό, την ανάγκη εφαρμογής φαινομενικά αδύνατων – ή τουλάχιστον περίπλοκων και οικονομικά δύσκολων – μέτρων κοινωνικής αποστασιοποίησης, καθώς και καταναλωτές με διαφορετική στάση απέναντι στις εξόδους για φαγητό.

Όλα αυτά σημαίνουν προφανώς ότι δεν μπορείτε απλώς να συνεχίσετε από εκεί όπου σταματήσατε σαν να μη συνέβη τίποτα. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις θα χρειαστεί να εξετάσουν τις δυνατότητες ευελιξίας του μενού τους και των πηγών εσόδων τους, προκειμένου να εξασφαλίσουν κερδοφορία και να ξαναπροσελκύσουν πελάτες.



Τα καλά νέα είναι ότι αυτό είναι απολύτως εφικτό. **Με λίγη επινοητικότητα και με βάση τις πωλήσεις ή τα στοιχεία POS σας, είναι δυνατό να αναπτύξετε μενού που ανταποκρίνονται στις προκλήσεις αυτού του «νέου κόσμου».** Για να σας βοηθήσουμε να ξεκινήσετε, συνεργαστήκαμε με τους ειδικούς της Yumplingo για να σας προσφέρουμε πρακτικές συμβουλές και καθοδήγηση σχετικά με βέλτιστες πρακτικές για την ανάπτυξη μενού.

Κερδοφορία & Ανάπτυξη;

Το εργαλείο "Κερδοφορίας & Ανάπτυξης" είναι ένας γρήγορος τρόπος για να επανεξετάσετε το μενού σας, προκειμένου να διαπιστώσετε ποια πιάτα είναι τα «αστέρια» σας και ποιες αλλαγές θα σας ωφελήσουν.

σ.3

Πολυπλοκότητα πιάτου

Αναλύστε το μενού σας για να έχετε μια σαφή εικόνα για τα πιάτα στα οποία μπορείτε να μειώσετε την πολυπλοκότητα, διατηρώντας παράλληλα το επίπεδο ποιότητάς σας.

σ.7

Ελαστικότητα τιμών

Δείτε ποια σημεία επιτρέπουν ελαστικότητα στις τιμές, προκειμένου να έχετε το μεγαλύτερο δυνατό αντίκτυπο στα αποτελέσματά σας.

σ.9

Από πού να ξεκινήσετε: Ανατρέξτε στα δεδομένα πωλήσεων από το σύστημα POS σας

Η **ανάλυση «Κερδοφορίας & Ανάπτυξης»**

μπορεί να μοιάζει παράξενη, αλλά είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για να μπορέσετε να διαπιστώσετε ποια πιάτα είναι τα πιο κερδοφόρα για την επιχείρησή σας. Εδώ θα σας δείξουμε πώς να εκτελέσετε μια ανάλυση «Κερδοφορίας & Ανάπτυξης» στο μενού σας.

Πρώτον, για να αποκτήσετε μια πραγματικά σαφή εικόνα για την επιχείρηση και το μενού σας, συνιστούμε να κάνετε την ανάλυση ανά πιάτο (πρώτο πιάτο, κυρίως πιάτο, επιδόρπιο, κλπ.). Έτσι, θα έχετε μια ξεκάθαρη εικόνα για την απόδοση όλων των συνταγών που υπάγονται σε κάθε πιάτο, καθώς επίσης και για το πώς η συχνότητα παραγγελίας διαφέρει ανάλογα με τη σειρά του πιάτου στο γεύμα.

Συμβουλή:

Αναλύστε τα συνοδευτικά πιάτα και εξετάστε τα αποτελέσματα παράλληλα με τα κυρίως πιάτα που προσφέρετε, για να διαπιστώσετε πού μπορείτε να κάνετε περισσότερο upselling (προώθηση των πιο κερδοφόρων πιάτων).



Από πού να ξεκινήσετε

Δημιουργήσαμε ένα εύχρηστο πρότυπο στο Excel, το οποίο μπορείτε να μεταφορτώσετε δωρεάν.

[Κάντε κλικ εδώ και συμπληρώστε τη φόρμα](#) μεταφόρτωσης με τα στοιχεία σας για να λάβετε τον οδηγό μέσω email. Όταν λάβετε το δικό σας αντίγραφο, ακολουθήστε αυτές τις οδηγίες για να ολοκληρώσετε την ανάλυσή σας:

1 Στην πρώτη καρτέλα του προτύπου («**Basic**» - Βασικά στοιχεία), συμπληρώστε τα ονόματα των πιάτων σας, την τιμή κόστους και την τιμή πώλησης, στα αντίστοιχα πεδία. Τα υπόλοιπα πεδία σε κάθε σειρά συμπληρώνονται αυτόματα.

2 Στη δεύτερη καρτέλα του προτύπου (**Sales Volumes** - Όγκος Πωλήσεων), εισαγάγετε τον αριθμό των μονάδων που πωλούνται ανά πιάτο σε μια δεδομένη χρονική περίοδο στη στήλη J («Sales» - Πωλήσεις). Ένα καλό προτεινόμενο χρονικό εύρος είναι 3 μήνες.



Πιάτα	Όνομα Πιάτου	Κόστος	Τιμή Πώλησης	Τιμή Πώλησης εκτός ΦΠΑ	Περιθώριο	Κόστος Πώλησης	Μικτό Κέρδος
	Πιάτο 1	1,30 €	6,00 €	5,22 €	3,92 €	25%	75%
	Πιάτο 2	1,10 €	6,00 €	5,22 €	4,12 €	21%	79%
	Πιάτο 3	1,80 €	6,00 €	5,22 €	3,42 €	34%	66%
	Πιάτο 4	1,73 €	6,00 €	5,22 €	3,49 €	33%	67%
	Πιάτο 5	1,00 €	6,00 €	5,22 €	4,22 €	19%	81%
	Πιάτο 6	1,24 €	6,50 €	5,66 €	4,42 €	22%	78%
	Πιάτο 7	1,38 €	6,50 €	5,66 €	4,28 €	24%	76%
	Πιάτο 8	1,00 €	6,50 €	5,66 €	4,66 €	18%	82%
	Πιάτο 9	1,78 €	6,50 €	5,66 €	3,88 €	31%	69%
	Πιάτο 10	1,70 €	6,50 €	5,66 €	3,96 €	30%	70%
	Πιάτο 11	1,40 €	7,00 €	6,09 €	4,69 €	23%	77%
	Πιάτο 12	1,89 €	7,00 €	6,09 €	4,20 €	31%	69%
	Πιάτο 13	2,20 €	7,00 €	6,09 €	3,89 €	36%	64%
	Πιάτο 14	2,40 €	7,00 €	6,09 €	3,69 €	39%	61%
	Πιάτο 15	1,87 €	7,00 €	6,09 €	4,22 €	31%	69%
	Πιάτο 16	2,50 €	7,50 €	6,53 €	4,03 €	38%	62%
	Πιάτο 17	1,64 €	7,50 €	6,53 €	4,89 €	25%	75%
	Πιάτο 18	1,48 €	7,50 €	6,53 €	5,05 €	23%	77%
	Πιάτο 19	2,70 €	7,50 €	6,53 €	3,83 €	41%	59%
	Πιάτο 20	1,99 €	7,50 €	6,53 €	4,54 €	30%	70%

Πιάτα	Όνομα Πιάτου	Αριθμός Πιάτων	Μικτό Κέρδος	Πωλήσεις	Μέσος Όρος	Υψηλότερο ή χαμηλότερο από τον μέσο όρο
	Πιάτο 1	1	75%	122	274	45%
	Πιάτο 2	2	79%	343		125%
	Πιάτο 3	3	66%	385		141%
	Πιάτο 4	4	67%	370		135%
	Πιάτο 5	5	81%	222		81%
	Πιάτο 6	6	78%	330		121%
	Πιάτο 7	7	76%	350		128%
	Πιάτο 8	8	82%	133		49%
	Πιάτο 9	9	69%	120		44%
	Πιάτο 10	10	70%	287		105%
	Πιάτο 11	11	77%	321		117%
	Πιάτο 12	12	69%	265		97%
	Πιάτο 13	13	64%	404		148%
	Πιάτο 14	14	61%	300		110%
	Πιάτο 15	15	69%	198		72%
	Πιάτο 16	16	62%	244		89%
	Πιάτο 17	17	75%	277		101%
	Πιάτο 18	18	77%	108		39%
	Πιάτο 19	19	59%	388		142%
	Πιάτο 20	20	70%	305		111%

3 Αφού συμπληρώσετε τα δεδομένα σας, μεταβείτε στην τρίτη καρτέλα του προτύπου «**Κερδοφορία & Ανάπτυξη**». Το γράφημα θα πρέπει να έχει ενημερωθεί αυτόματα και να δείχνει το ποσοστό κέρδους κάθε πιάτου σας έναντι των μονάδων που πουλήθηκαν. Η κάθετη γραμμή που εμφανίζεται κοντά στη μέση του γραφήματος απεικονίζει τον μέσο όρο των πιάτων σας.

4 Καταλήξτε στο μικτό περιθώριο κέρδους που χρειάζεται να έχει η επιχείρησή σας (π.χ. 70%). Τραβήξτε μια οριζόντια γραμμή σε αυτό το επίπεδο στο γράφημα σας.

Οι δύο γραμμές θα συναντηθούν, επομένως θα έχετε ένα γράφημα με τεταρτημόρια.



Ας δούμε τώρα τι σημαίνουν όλα αυτά για το μενού σας.

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΓΙΑ ΝΑ ΤΟ ΜΑΘΕΤΕ

Ακολουθεί η αξιολόγηση των πιάτων σας ανάλογα με το τεταρτημόριο στο οποίο βρίσκονται με βάση την ανάλυση «Κερδοφορία & Ανάπτυξη»:



Συμβουλές:

- Εξετάστε την ανάλυσή σας συνολικά. Έχετε πιάτα με χαμηλό περιθώριο κέρδους, χαμηλή δημοτικότητα και που είναι πολύπλοκα στην προετοιμασία; Αν ναι, πώς μπορείτε να βελτιώσετε τα περιθώρια κέρδους ή/και να μειώσετε την πολυπλοκότητά τους;
- Υπάρχουν πολλά πράγματα που μπορείτε να κάνετε για να μειώσετε την πολυπλοκότητα, από το να ζητήσετε περισσότερα από τον κρεοπώλη σας, να θυσιάσετε κάποια πράγματα που κάνετε στο εστιατόριο ή να απλοποιήσετε την προσφορά σας για ένα διάστημα.
- Εξετάστε το μενού σας και δείτε αν μπορείτε να διασταυρώσετε τη χρήση υλικών μεταξύ διάφορων πιάτων – ή να τα χρησιμοποιήσετε ως εργαλείο για το upselling πιάτων και την αύξηση της τιμής πώλησής σας. Για παράδειγμα, αν προσφέρετε νάτσος με τσίλι, γιατί να μην προσφέρετε το τσίλι ως πρόσθετη επιλογή topping σε ένα burger και να το παρουσιάσετε ως special πιάτο;

Αξιολόγηση πολυπλοκότητας πιάτου

Η πολυπλοκότητα ενός πιάτου αφορά την προσπάθεια και την επιδεξιότητα που απαιτούνται για την επιτυχημένη προετοιμασία του. Μπορεί να περιλαμβάνει στοιχεία όπως ο χρόνος προετοιμασίας, ο αριθμός των βημάτων που περιλαμβάνει η συνταγή, ο αριθμός των σταθμών της κουζίνας που πρέπει να χρησιμοποιηθούν, το περιθώριο λάθους, κλπ.

Πώς αξιολογείτε την πολυπλοκότητα πιάτου;

Για να αξιολογήσετε την πολυπλοκότητα, ανατρέξτε στις τυποποιημένες συνταγές σας, συζητήστε με το προσωπικό Back-of-the-house (κουζίνα, κλπ.) και εξετάστε συγκρίσιμες τιμές ανά πιάτο με βάση τα στοιχεία POS σας. Χρησιμοποιώντας αυτές τις πληροφορίες, αξιολογήστε κάθε πιάτο σε μια κλίμακα από 1 έως 5. Θα βρείτε έναν σχετικό οδηγό στην τέταρτη καρτέλα του δωρεάν προτύπου του Excel («Πολυπλοκότητα πιάτου»).

Αποτυπώστε αυτά τα στοιχεία σε σύγκριση με τον όγκο των παραγγελιών και το περιθώριο κέρδους κάθε πιάτου, **όπως φαίνεται στον διπλανό πίνακα.**

Η αξιολόγηση της πολυπλοκότητας πιάτου σε σχέση με άλλους παράγοντες που μετρήσατε στην ανάλυση «Κερδοφορία & Ανάπτυξη» βοηθά να έχετε μια πιο καθαρή εικόνα για πιθανές παγίδες στο μενού σας, **ιδιαίτερα αν θέλετε να μετακινηθείτε προς τις υπηρεσίες delivery ή takeaway.**

	Πωλήσεις	Περιθώριο κέρδους πιάτου (%)	Πολυπλοκότητα πιάτου
Πιάτο 1	3697	70,2	4
Πιάτο 2	2659	78,4	3
Πιάτο 3	2068	76,6	3
Πιάτο 4	1741	77,7	4
Πιάτο 5	1702	75,3	2
Πιάτο 6	1682	71,5	3
Πιάτο 7	1637	74,4	3
Πιάτο 8	1595	77,9	4
Πιάτο 9	1524	76,9	3
Πιάτο 10	1495	75	3
Πιάτο 11	1480	80,2	2
Πιάτο 12	1402	73,6	1
Πιάτο 13	1200	77,3	4
Πιάτο 14	1185	78	3
Πιάτο 15	1129	70,1	5
Πιάτο 16	1122	69,8	4

Πιθανό θέμα, χαμηλότερη πολυπλοκότητα

Καταπληκτικά πιάτα, προωθήστε τα περισσότερο

Εντοπισμένο θέμα, καταργήστε τα ή «πειράξτε» τα

Πώς η προσαρμογή της πολυπλοκότητας πιάτου μπορεί να ωφελήσει την επιχείρησή σας

Η μείωση της πολυπλοκότητας πιάτου μπορεί να σας βοηθήσει να κάνετε πιο αποτελεσματική τη λειτουργία της επιχείρησής σας, να προσφέρετε στους πελάτες σας ένα προϊόν με πιο σταθερή ποιότητα και συχνά να μειώσετε το κόστος του πιάτου – ιδιαίτερα αν το κόστος εργασίας είναι μια πρόκληση για την επιχείρησή σας.

Για παράδειγμα, ας πούμε ότι συνήθως παρασκευάζετε μια σάλτσα από το μηδέν. Αν χρειάζεται να μειώσετε την πολυπλοκότητα πιάτου, τότε εξετάστε το ενδεχόμενο να χρησιμοποιήσετε προϊόντα που θα σας βοηθήσουν. Η παραγγελία, το ζύγισμα και η προετοιμασία 12 διαφορετικών βοτάνων και μπαχαρικών, για παράδειγμα, είναι πιο πολύπλοκη από τη χρήση ενός προϊόντος όπως οι σάλτσες Knorr Ζωμός Κοτόπουλο. Εδώ, ένα προϊόν μπορεί να σας εξοικονομήσει χρόνο και παράλληλα να σας εξασφαλίσει τη σταθερή ποιότητα του προϊόντος που χρειάζεστε και τη διατήρηση της αυθεντικότητας.

Ζυγίστε τα υπέρ και τα κατά κάθε μεθόδου και αποφασίστε ποιο επίπεδο πολυπλοκότητας πιάτου λειτουργεί καλύτερα για το εστιατόριό σας.

Πολλά εστιατόρια μειώνουν την πολυπλοκότητα προσφέροντας τόσο μενού γευσιγνωσίας όσο και a la carte – έτσι, ο πελάτης έχει την επιλογή να απολαύσει μια «ολοκληρωμένη εμπειρία» ή να επιλέξει απλώς οποιοδήποτε μεμονωμένο πιάτο. Αυξήστε την αποτελεσματικότητα της κουζίνας σας μειώνοντας την πολυπλοκότητα κάποιων πιάτων σας.



Χρειάζεστε να μειώσετε την πολυπλοκότητα στις σάλτσες;

yumpingo®

 **Unilever
Food
Solutions**

Support. Inspire. Progress.

Ελαστικότητα τιμής μενού & αντίληψη αξίας

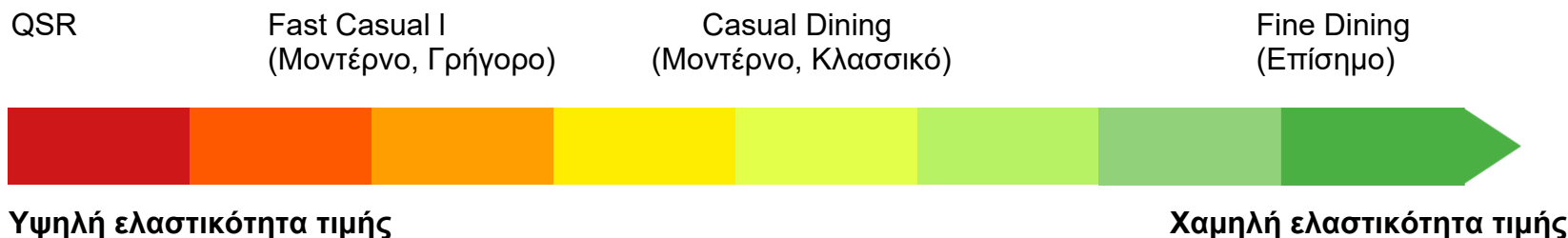
Μπορεί όλα αυτά να ακούγονται πολύ περίπλοκα
– αλλά δεν χρειάζεται να είναι.
Ας το αναλύσουμε...

**Ελαστικότητα τιμής ενός πιάτου σημαίνει
πόσο επηρεάζει η αλλαγή της τιμής ενός
πιάτου τη συχνότητα παραγγελίας του.**

Αυτό εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον τύπο
του εστιατορίου. Για παράδειγμα, τα εστιατόρια
ταχείας εξυπηρέτησης (QSR) με χαμηλό μέσο
όρο λογαριασμού αλλά ψηλούς όγκους
πωλήσεων τείνουν να έχουν μεγαλύτερη
ελαστικότητα από ένα fine dining εστιατόριο.
Στα QSR, η τιμή τείνει να είναι ένας από τους
καθοριστικούς παράγοντες για τους πελάτες που
τα επιλέγουν, επομένως οποιαδήποτε
προσαρμογή της τιμής μπορεί να έχει σημαντικές
επιπτώσεις στον όγκο πωλήσεων.

Αντίστροφα, οι πελάτες των καλύτερων και
ακριβότερων εστιατορίων τείνουν να τα
επιλέξουν για άλλους λόγους πέρα από την
τιμή. Έτσι, οι μικρές αλλαγές στις τιμές
συνήθως δεν επηρεάζουν σημαντικά τον όγκο
πωλήσεων.

Ανάλογα με την ελαστικότητα τιμής του πιάτου,
μια μικρή αλλαγή στην τιμή μπορεί να
επηρεάσει πολύ τη συχνότητα παραγγελιών
και την αντίληψη της αξίας του.



Τι σημαίνει αυτό για την επιχείρησή σας;

Για πιάτα ή συνταγές χαμηλής ελαστικότητας τιμής, δοκιμάστε να «πειράξετε» την περιγραφή του μενού ή την παρουσίαση/τα συνοδευτικά του πιάτου για να βελτιώσετε την αντίληψη αξίας χωρίς να χαμηλώσετε την τιμή. Η μείωση της τιμής αυτών των πιάτων κινδυνεύει να επηρεάσει περισσότερο τα αποτελέσματά σας παρά να βελτιώσει την αντίληψη αξίας τους.

Το πρωινό και το μεσημεριανό συνήθως είναι τα πιο ευαίσθητα γεύματα στις τιμές. Μια μικρή μείωση στην τιμή των αντίστοιχων πιάτων μπορεί να βελτιώσει πολύ την αντίληψη αξίας και να αυξήσει τη ζήτηση. Αντίστροφα, μια μικρή αύξηση στην τιμή θα επηρεάσει πολύ τη συχνότητα παραγγελίας, ιδιαίτερα σε περιοχές με έντονο ανταγωνισμό (π.χ. πλατφόρμα delivery, χώρος με πολλούς πάγκους πώλησης τροφίμων, κλπ.)



Για πιάτα ή ιδέες με μεγάλη ελαστικότητα,
δοκιμάστε να βρείτε τη σωστή ισορροπία μεταξύ
τιμής και όγκου πωλήσεων, κάνοντας
πειραματισμούς με τις τιμές του μενού. Ξεκινήστε
με πιάτα χαμηλού κινδύνου που ανήκουν ήδη σε
μία ανεπιθύμητη κατηγορία της ανάλυσης
«Κερδοφορία & Ανάπτυξη» και παρακολουθείτε
τακτικά τις αλλαγές.



Τα ποτά και τα συνοδευτικά πιάτα θεωρούνται **οι πιο ευαίσθητες στην τιμή κατηγορίες του μενού.**

Αυτό συμβαίνει επειδή θεωρούνται ως δευτερεύοντα στοιχεία του γεύματος και όχι το βασικό μέρος της εμπειρίας. Παρόλα αυτά, η ζήτηση για σαλάτες και παιδικά γεύματα συνήθως επηρεάζεται λιγότερο από την τιμή λόγω της πληθυσμιακής ομάδας που παραγγέλνει αυτά τα πιάτα. Έτσι, αυτά τα πιάτα μπορούν να σας βοηθήσουν πολύ να βελτιώσετε την κερδοφορία σας.



Ποτά

Ορεκτικά & Επιδόρπια

Κυρίως πιάτα

Vegan/Υγιεινά πιάτα



Υψηλή ελαστικότητα τιμής

Χαμηλή ελαστικότητα τιμής



Με τα σωστά προϊόντα, είναι δυνατό να μειωθεί τόσο η πολυπλοκότητα πιάτου όσο και η τιμή κόστους και, παράλληλα, να αυξηθεί η δημοτικότητα.

ΜΑΘΕΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΣΤΗ ΣΕΛ. 12



Παράδειγμα εφαρμογής: Σοκολατόπιτα

Αν μειώσετε την τιμή για να αυξήσετε την ελαστικότητά της – αυτό είναι ένα στοιχείο με το οποίο μπορεί να χρειαστεί να πειραματιστείτε – μπορείτε να βελτιώσετε τη δημοτικότητα του πιάτου κάνοντάς το πιο ελκυστικό για περισσότερους πελάτες. Αυτό δεν χρειάζεται να γίνει θυσιάζοντας το περιθώριο κέρδους, αν χρησιμοποιείτε ένα βοηθητικό προϊόν, όπως το **Carte D'Or Μείγμα για Κέικ**.

Χρησιμοποιώντας αυτό το προϊόν Carte D'Or αντί να φτιάξετε μια σοκολατόπιτα από το μηδέν, η τιμή κόστους θα μειωθεί σημαντικά, όπως φαίνεται παρακάτω:



Όνομα πιάτου	Κόστος Κομμάτι	Τιμή πώλησης (ενδεικτική)	Τιμή πώλησης χωρίς ΦΠΑ	Περιθώριο κέρδους	Κόστος πώλησης	Μικτό κέρδος
Σοκολατόπιτα από το μηδέν	0,48€	5€	4,42€	3,94€	10,8%	88,2%
Carte D' Or Buffet Μείγμα για Κέικ-Σοκολατόπιτα	0,28€	5€	4,42€	4,14€	6,3%	93,6%

Αλλά για να αυξήσετε τη δημοτικότητα του πιάτου, μπορείτε να προχωρήσετε ένα βήμα παρακάτω θυσιάζοντας ένα μικρό ποσοστό των εσόδων για να προωθήσετε τις πωλήσεις και τον κύκλο εργασιών μακροπρόθεσμα:

Όνομα πιάτου	Κόστος Κομμάτι	Τιμή πώλησης (ενδεικτική)	Τιμή πώλησης χωρίς ΦΠΑ	Περιθώριο κέρδους	Κόστος πώλησης	Μικτό κέρδος
Σοκολατόπιτα από το μηδέν	0,48€	5€	4,42€	3,94€	10,8%	88,2%
Carte D' Or Buffet Μείγμα για Κέικ - Σοκολατόπιτα	0,28€	4,35€	3,84€	3,56€	7,3%	92,70%

Για περισσότερες πληροφορίες και υποστήριξη, επισκεφθείτε τους διαδικτυακούς τόπους



yumplingo.com



Support. Inspire. Progress.

UFS.com

Η Yumplingo, που εγκαινιάστηκε στο HB το 2017, είναι η φωνή του πελάτη σας. Η μοναδική πλατφόρμα μας με πληροφορίες για τους πελάτες συγκεντρώνει και αναλύει τις απόψεις πελατών από όλα τα σημεία αφής, παρέχοντας σε εστιατόρια πληροφορίες από όλο το εύρος της για την Καθαρή Βαθμολογία Πρωθητή (NPS) και για τα βήματα εξυπηρέτησης σε κάθε σημείο, βάρδια και πιάτο. Η Yumplingo αναπτύσσεται γρήγορα, προσαρμόζεται εύκολα σε κάθε στυλ εξυπηρέτησης και σας εξηγεί πολύ ξεκάθαρα τι ευχαριστεί τους πελάτες σας, βοηθώντας εσάς και τις ομάδες στο εστιατόριό σας να κάνουν ό,τι καλύτερο μπορούν, κάθε μέρα.

Εργαζόμαστε για μερικούς από τους μεγαλύτερους και πιο καινοτόμους ομίλους φιλοξενίας στον κόσμο, όπως οι California Pizza Kitchen, YO!, Azzurri Group και John Lewis Partners, βοηθώντας τις ομάδες τους να λαμβάνουν περισσότερες αποφάσεις, πιο γρήγορα και με μεγαλύτερη εμπιστοσύνη, μετατρέποντας τα δεδομένα των πελατών σε πρακτικές πληροφορίες για εφαρμογή σε πρωτοφανή επίπεδα.