


SIE LIEFERN JETZT?

So informieren Sie Ihre Kunden



In der aktuellen Situation ist es für die meisten Restaurants so gut wie unmöglich, Ihren Betrieb aufrecht zu erhalten. Umso wichtiger, alternative Wege zu finden, um zumindest einen Teil des Umsatzes retten zu können.

Lieferdienste dürfen aktuell recht unbeschränkt weiter agieren. Mit SimplyDelivery haben Sie die Möglichkeit, innerhalb kürzester Zeit einen eigenen Webshop mit angeschlossenem Kassensystem zu bekommen. Aber selbst wenn alles steht, stellt sich die Frage: wie kann ich meine alten Kunden denn jetzt informieren?

Ein paar kleine Anregungen wollen wir Ihnen in diesem Dokument geben.



OFFLINE-MASSNAHMEN

1. Postwurfsendungen
2. Aushänge vor Ort



POSTWURFSENDUNG



Wenn Sie Ihre Kunden direkt erreichen wollen, macht sich eine Postwurfsendung natürlich gut. Falls Sie Ihren eigenen Designer gerade nicht zur Hand haben, haben wir eine Vorlage für Sie erstellt, die wir schnell auf Ihr Restaurant anpassen und Ihnen als druckfähiges PDF zur Verfügung stellen können.

Flyer selbst kosten nicht viel Geld, die Postwurfsendung natürlich schon. Daher müssen Sie hier genau abwägen, ob Sie diese Kosten zum aktuellen Zeitpunkt tragen können. Ggf. können Sie aber auch Ihre eigenen Mitarbeiter dazu nutzen, die Flyer auszutragen.

AUSHANG IM GESCHÄFT



Ein Aushang bei Ihnen im Geschäft kann ganz einfach ein handgeschriebener Zettel sein - etwas auffälliger - aber auch mühevoller - ist ein gestaltetes Poster. Auch hier bieten wir Ihnen eine einfache Vorlage, die wir innerhalb weniger Minuten für Sie anpassen und als

druckfähiges PDF zur Verfügung stellen können.

Die Druckkosten für solch ein Poster sind nicht hoch und Sie erreichen nicht nur die Kunden, die ihr Geschäft besuchen wollten, sondern auch Spaziergänger, die einfach nur vorbeilaufen.



ONLINE-MASSNAHMEN

1. Ankündigung auf Ihrer eigenen Website
2. Aktivieren Sie Mailadressen, die Sie ggf. über Reservierungssysteme gesammelt haben und versenden Sie eine Meldung an diese
3. Aktualisierung Ihres GoogleMyBusiness Eintrages ggf. mit dem Bereich Neuigkeiten
4. Social Media nutzen - Facebook, Instagram etc.
5. Anzeigenschaltung bei Facebook & Google, falls Budget vorhanden

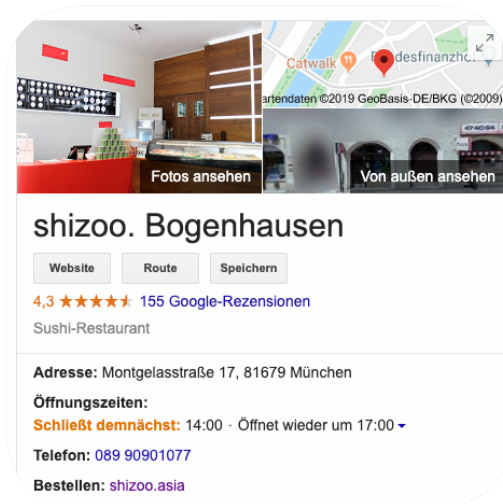


GOOGLE MY BUSINESS

Ihr Firmenauftritt bei Google zeigt den Kunden auf den ersten Blick, was sie bei Ihnen erwartet. Daher ist auch dieses Medium eine Möglichkeit, Ihren neu gegründeten Lieferservice zu bewerben. Das kann über Speisekarten bzw. die Bestell-Links passieren, genauso aber auch über die sogenannten Beiträge.

BEITRÄGE

In Ihrem eigenen GoogleMyBusiness Account haben Sie die Möglichkeiten, Beiträge zu schalten. Das sind Bild- und Textschnipsel, mit denen Sie auf Angebote und Neuigkeiten hinweisen können. Auch hier ist es sehr sinnvoll, für den neuen Lieferservice zu werben.





FACEBOOK / INSTAGRAM

**UDON RAMEN**
Gesponsert ...

Du möchtest nicht länger auf deine Lieblingsgerichte von uns verzichten? Dann nutze ab sofort unseren Lieferservice! Wir berechnen keine Liefergebühr.

JETZT ONLINE BESTELLEN:
www.udon-ramen.de



Mit über zwei Milliarden Nutzern, bieten Ihnen auch Facebook und Instagram eine Vielzahl an Möglichkeiten, um Kunden zu gewinnen. Sie können kostenfrei Ihre eigenen Follower mit Hilfe von Beiträgen über Ihren neuen Lieferdienst in-

formieren, Sie haben aber auch die Möglichkeit, Anzeigen zu schalten. Sie können dies relativ kostengünstig betreiben, bereits ab einem Tagesbudget von 5 Euro erreichen Sie eine relativ große Zielgruppe.

GOOGLE ADWORDS

Möchte jemand etwas zu essen bestellen oder sucht ein Restaurant in seiner Nähe, sucht er i.d.R. bei Google. Mit der Schaltung von Anzeigen können Sie Ihren Lieferdienst über den Suchanfragen platzieren. Sie konkurrieren dabei mit anderen Unternehmen.

Bei jeder Suchanfrage nimmt Ihre Anzeige an einer Auktion teil, in der Ihre Keywords, die Qualität der Anzeigentexte und einige weitere Faktoren bestimmen, an welcher Stelle Ihr Restaurant in den Suchergebnissen erscheint.

Anzeige · www.sushi-for-you.de/ ▼

Sushi For You Friedrichshain | Ständig wechselnde Aktionen

Überzeugen Sie sich jetzt von unseren japanischen Köstlichkeiten. Rufen Sie an. Ihr **Sushi...**

Anzeige · www.yoko.de/ ▼

Sushi Lieferdienst | Frisch & lecker zubereitet | yoko.de

Bestelle Dein **Sushi** in Berlin online und genieße alle Varianten bei dir Zuhause. Nigiri. Maki.

Anzeige · www.sushikoo.de/ ▼ [030 66628366](tel:03066628366)


Sushi Lieferdienst | Große Auswahl | sushikoo.de

UMSETZUNG

Beim Aufsetzen einer Kampagne erstellen Sie zunächst Anzeigengruppen, unter denen die einzelnen Anzeigen gegliedert werden. Für jede Anzeigengruppe bestimmen Sie im Anschluss die sinnvollsten Keywords (Suchbegriffe, die der Nutzer eingibt, um Sie zu finden)

und legen ein Tagesbudget fest. Die Preise für ein Keyword können variieren. Je nachdem, wieviele Unternehmen es verwenden und wie die Nutzer letztendlich mit Ihren Anzeigen interagieren, liegen die Kosten meistens zwischen 1 - 5€ pro Klick.





Mit ein bisschen Kreativität und ggf. auch etwas finanziellem Einsatz können Sie es schaffen, die aktuell sehr schwere Zeit so gut es geht zu überstehen.

Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite und helfen Ihnen bei Fragen und Problemen.

Schreiben Sie bei Fragen gern unserem Team!

marketing@simplydelivery.de