



Handlingsplan

Markedsføring

Før du åbner din take-away forretning:

- Opret en e-mail løsning såsom f.eks. Mailchimp
- Lav en landingpage, hvor folk kan tilmelde sig dit nyhedsbrev mod at få f.eks. 50% rabat på første take-away ordre.
- Hvis du tidligere har benyttet et bordbooking tjeneste, så få fat i dine kunders emails - både med og uden permissions. Smid emails med permissions ind i dit mail system.
- Kør en kampagne på SoMe målrettet lokaler kunder, der skaber trafik til din landingpage.
- Opret målgruppe på Facebook med emails uden permissions og kør en kampagne målrettet disse.
- Husk at hver kundes email adresse er guld værd - så investér i at få dem ombord.
- Få implementeret Facebooks tracking pixel på din hjemmeside / bookingside / bestillingsside - så kan du senere når dem på Facebook og få deres emails.
- Hvis du er usikker på hvordan - så søg hjælp hos en konsulent til at få det sat i system.

Når du er i gang:

- Hvis du arbejder med en leveringstjeneste såsom Wolt, Just-Eat, etc - læg seddel i madposen med coupon/voucher på f.eks. 50% rabat på mad fra din egen løsning, når folk tilmelder sig dit nyhedsbrev.
- Send nyhedsbreve ud til dine kunder en gang om ugen med tilbud, gode historier om bæredygtighed, sjove film, etc.
- Husk at 85% af alle ordrer er fra stamkunder - derfor skal du eje dialogen og kunderelationen med dem.

Produkt/mad/retter/emballage Bæredygtighed og social ansvarlighed

Handlingsplan både før og når du er i gang med take-away:

- Reducer madspild i produktionen. Madspild er den 3. største synder i klimakrisen og dermed et af de vigtigste områder at sætte ind over for.
- Indret menukortet med flere mindre retter, som gæsten selv kan sammensætte, så madspild hos gæsten minimeres.
- Tilføj flere grønne retter på menuen og reducer tilsvarende mængden af kød på menuen. Kød er den 4. største synder i klimakrisen og dermed et af de vigtigste områder at ændre på.
- Flyt dit kødforbrug fra rødt kød til lyst kød.
- Søg at reducere mængden af affald og emballage forbundet med dit salg af takeaway ved at fokusere på emballagevalg og pakning.
- Vælg takeaway emballage, der kan genbruges, hvis det er muligt.
- Vælg altid takeaway emballage, der kan genanvendes, hvis ikke genbrugsløsninger er en mulighed. OBS! Emballage, der er bionedbrydeligt, er endnu ikke genanvendelige i Danmark, så et rent plastikprodukt kan være bedre.
- Ved emballage, der kan genanvendes: Kommuniker til gæsten, hvordan de forskellige dele af takeaway emballagen skal sorteres i husholdningen, fx via direkte tryk på emballagen eller via en separat flyer.
- Lav en kommunikationsplan for, hvad og hvordan du vil kommunikere om dine bæredygtige tiltag til gæsten.
- Få lavet en CO2-måling af de retter, der er på menukortet (hvis du har en fast menu), og gør det let for kunderne at træffe et mere bæredygtigt valg.

Bestilling/betaling/levering + budget

Før du åbner din take-away forretning:

- Husk at leveringstjenesterne tager op imod 30% af din omsætning. Ved 30 ordrer om dagen er det ca. 70.000 om måneden, som du selv kan få ved egen løsning.
- Analyser dine egne behov og krav til funktionalitet hos den optimale løsning for dig.
- Vælg en løsning der kan håndtere egne bude
- Vælg en løsning der kan samle email adresser op og kan sende disse automatisk til din e-mail tjeneste
- Vælg en løsning der kan arbejde med vouchers
- Vurdér dit behov for egne bude - hvornår kan det betale sig?
- Ved blot 15 daglige ordrer, kan du have to bude ansat i 3,5 time hver dag inkl. alle omkostninger.
- Hvis du er usikker, så brug en konsulent til at hjælpe dig.

Når du er i gang:

- Se løbende på dine ordrer - hvor kommer de fra? Har du nok ordrer fra dine egne kunder, så drop leveringstjenesterne og kør selv.
- Lær din CAC, CHURN og LTV at kende. Denne Indsigt styrker din forretning.