



BEZORGPLAN

Stap 1



Bel met ons en vul het formulier in

Stap 2



Richt uw webshop in

Stap 3



Verwerk uw bestellingen



BEZORGPLAN

Bezorgen is het nieuwe uiteten. Maar hoe begin je daar aan?

Het zijn bizarre tijden voor de horeca. Uw zaak is gesloten voor klanten, terwijl de kosten blijven doorlopen. Het is tijd voor maatregelen om toch te zorgen voor omzet.

Bidfood draagt alle horeca-ondernemers een warm hart toe en ondersteunt waar mogelijk. Wij bieden aan om gratis en binnen 1 dag een online bestelsite op te zetten, zodat u direct kan beginnen met bezorgen.

Zo start u een eigen bestelsite

Stap 1



Bel met ons en vul het formulier in

Neem contact op met ons team. Bel naar 088 800 89 84 of mail naar traffic@bidfood.nl. Zij sturen het benodigde formulier toe.

Stap 2



Richt uw bestelsite in

U krijgt binnen een dag een bevestiging dat uw bestelsite klaar staat. De bestelsite wordt volgens de standaard instellingen opgezet. Standaard staat het maximale aantal afhaalorders per uur op twintig maaltijden en staat de bezorgtijd op 'zo snel mogelijk'. Pas deze instellingen aan voor uw situatie.

Daarnaast ontvangt u:

- een link voor het aanmaken van een gebruiker via mijn.ntf.nl;
- een aparte mail voor het inrichten van iDeal;
- een handleiding van Next to food waarmee u eenvoudig uw bestelsite kan inrichten.

In de handleiding staan de vervolgstappen en de URL van uw bestelsite. De bestelsite is ook te koppelen aan uw bestaande website.

Bezorggebied

Om ervoor te zorgen dat u als ondernemer controle kunt houden op de kwaliteit is er de mogelijkheid om het bezorggebied per postcode te bepalen.

Prijsbeleid

Om ervoor te zorgen dat de bezorging genoeg omzet genereert, kunt u de prijzen per gerecht en het minimale bestelbedrag per postcode bepalen.



Hulp nodig?

Bidfood kan u op afstand helpen bij het inrichten van uw bestelsite.

Bel naar 088 800 89 84 en houd de inlogcode bij de hand.

Stap 3



Verwerk uw bestellingen

Als de bestelsite is ingericht, bent u klaar om bestellingen te ontvangen.

Geplaatste orders komen direct binnen op het ingegeven e-mailadres.

Met de bonnenprinter in de keuken kunt u de bestellingen efficiënt afhandelen en kunt u beginnen met bezorgen.

Wat zijn de kosten?

Bidfood en Next to food bieden het opzetten en inrichten van uw eigen bestelsite gratis aan. In deze ongekende tijden is het van groot belang om elkaar te helpen waar mogelijk.

Per geplaatste bestelling wordt €0,45 in rekening gebracht. Om u ook daarin tegemoet te komen, worden voor de eerste 250 bestellingen geen kosten in rekening gebracht.

Uiteindelijk gaat u per order betalen. Belangrijk om te weten is dat er niet met een contract gewerkt wordt waar u aan vastzit. Het is op elk moment mogelijk de bestelsite weer op te zeggen.

Meerdere locaties?

Wanneer uw horecagelegenheid meerdere locaties heeft, wordt er voor elke locatie een aparte bestelsite aangemaakt.

Franchisenemer?

Bent u onderdeel van een formule? Vermeld dit dan in het aanmeldformulier. Onze partner Next to food neemt dan contact met u op.



Bezorgtips

Stel een aantrekkelijk aanbod samen

De omstandigheden zijn anders dan normaal. Dit vraagt om een menukaart die nog meer inspeelt op de behoeften van de klant. Denk bijvoorbeeld aan het toevoegen van drank, dagelijkse boodschappen of de mogelijkheid voor het aanschaffen van een cadeaubon. Hierdoor wordt de rit waardevoller voor u en uw klant.

Kies voor slimme producten en handige gerechten

Nu u met minder/geen personeel in de keuken staat, is het belangrijk om daar ook in de bereiding rekening mee te houden. Met de slimme producten van Jordy's Keuken bent u geen kostbare uren kwijt aan mise-en-place, maar kunt u toch lekkere gerechten bezorgen zonder in te leveren op kwaliteit.

Jordy's bezorgrecept: gerookte zalm

Een gerecht om gemakkelijk thuis te bezorgen: gerookte zalm met creme fraiche, kappertjes, cornichons, waterkers en yoghurt mayonaise. Zo brengt u bij gasten ook beleving in huis!



Jordy's bezorg recept: rundercarpaccio

Een gerecht om gemakkelijk thuis te bezorgen: rundercarpaccio met geroosterde tuinbonen, parmezaan en balsamico dressing. Zo brengt u bij gasten ook beleving in huis!



Denk goed na over het minimale bezorgbedrag, zodat elke rit ook echt waardevol is. Neem bij het berekenen ook de verpakkings- en bezorgkosten mee. Let goed op dat het een aantrekkelijk bedrag blijft voor de klant. Het gemiddelde bestelbedrag wat mensen uitgeven aan thuisbezorgen van maaltijden, is € 24,-.

Denk ook aan non-food

Bij een gerecht is de presentatie van groot belang. Ook bij het bezorgen. Er zijn diverse producten om een gerecht goed te presenteren.

Begin dichtbij

Het bezorgen van gerechten is een echt vak, zorg ervoor dat de kwaliteit van de gerechten die u bezorgt van optimale kwaliteit zijn. Begin met een klein bezorggebied zodat u het aantal bestellingen kunt overzien. Door met een klein gebied te beginnen ontdekt u ook of de gerechten geschikt zijn voor bezorging.



Maak bij het gebruik van bezorgen met de fiets en scooter ook gebruik van een bezorgtas. Bijvoorbeeld de revolutionaire tas van Cooktek, de tas is voorzien van een metalen schijf én een oplader met inductie. Plaats de tas op de lader en de metalen schijf wordt verwarmt middels inductie. Met slechts een minuutje is de tas op temperatuur en door isolatie blijft hij 45 minuten op 70 graden.



Bezorgen met auto, scooter of fiets



De manier van bezorgen hangt uiteraard af van uw afzetgebied. Ga na wat haalbaar is. In een drukke stad is de auto wellicht geen handige optie. Met een (elektrische)fiets of scooter bent u een stuk wendbaarder en sneller met uw bezorging.

Een elektrische fiets kan vaak worden geleased in plaats van gekocht, ideaal in tijden zoals dit. Bijvoorbeeld bij: ebike4delivery of e-bike to go.



Is het bezorggebied groter en meer verspreid?

Kies dan voor een elektrische scooter! Bijvoorbeeld de scooters van Green Mo.

Denk ook aan de verzekeringen! Niet alleen voor het vervoersmiddel, maar uiteraard ook voor uw medewerkers die gaan bezorgen.

Communiceer via social media

Betrek én activeer je (vaste)gasten met social media bij de zaak. Door regelmatig op social media te posten bent u goed zichtbaar en weten nieuwe én vaste gasten u te vinden.

Denk bijvoorbeeld aan het plaatsen van nieuwe gerechten, nieuwtjes zoals de mogelijkheid tot bezorgen, maar ook aan de dagelijkse gang van zaken en de verkoop van cadeaubonnen. Verkoop van cadeaubonnen zorgt voor extra cashflow én voor een goed gevulde zaak met je meest loyale gasten.

Let op: Facebook kiest ervoor om berichten van bedrijfspagina's minder voorrang te geven dan berichten van personen. Het kan slim zijn om berichten te promoten om zo meer aandacht te genereren voor uw initiatieven onder uw doelgroep. Na plaatsing van een bericht verschijnt automatisch een knop om het bericht te promoten.

Voor tips & tricks over social media kunt u altijd de specialist van Bidfood contacteren. Stuur een berichtje via de social kanalen van Bidfood.



Wat kan het Bidfood Bezorgplan nog meer betekenen?

Naast het zo snel mogelijk opzetten van een online bestelsite, kan het Bidfood Bezorgplan u veel breder ondersteunen. Om uw bedrijf zo goed mogelijk op de kaart te zetten, stellen wij verschillende templates en voorbeelden ter beschikking. Om u te helpen met het bepalen van de gerechten, bieden wij waar mogelijk inspiratie. In onze webshop vindt u een brede selectie aan artikelen. Ook staan we u bij met verschillende procedures. Samen gaan we deze crisis te lijf!

