

+30%
GROEI IN OMZET
UIT BEZORGING



Starten met thuisbezorging biedt kansen voor 10% a 20% additionele omzet!

MEAL DELIVERY

MEER OMZET MET FRISDRANK!



48%
NL OOIIT AL
BESTELD



TOTAAL
159 MILJOEN
BESTELMOMENTEN
IN 2017

TOTAAL
42,1 MILJOEN
BESTELMOMENTEN
IN Q2 2018



Meer focus op verkoop van frisdranken bij een bezorgmaaltijd kan frisdrank omzet tot 30% laten groeien!

15% BESTELT NOG MAAR
EEN DRANKJE BIJ EEN MAALTIJD
Uit onderzoek weten we dat 20% een drankje bestelt bij de juiste aanpak

DE BEZORGMARKT

84% = AVONDMAALTIJD

TOP 5 BEZORG GERECHTEN

1. Pizza
2. Sushi
3. Roti
4. Doner
5. Snack (frituur)



44% VAN
DE BESTELLINGEN
wordt gedaan door 2 personen



60-70%
BESTELT ONLINE



WAAROM WEL

54% kiest voor een drankje omdat ze dorst hebben

44% kiest een drankje omdat het onderdeel is van een menu

WAAROM NIET

78% koopt geen drankje, omdat ze al drinken in huis hebben

21% koopt geen drankje vanwege de prijs

Gemiddelde uitgave
€11,17
PER GERECHT

MEAL DELIVERY

MEER OMZET MET FRISDRANK!

AANPAK

1. VERKOOP DE JUISTE DRANKEN

- Bied keuze in smaken en verpakkingen
- Kies voor hardlopers en groeisegmenten
- Voeg bijzondere varianten toe om nieuwe kopers te trekken

Basis assortiment



Aanvullend assortiment



2. LAAT FRISDRANKEN ZIEN OP JE ONLINE MENU KAART

- Gebruik productafbeeldingen om te verleiden
- Benoem het merk, de inhoudsmaat en prijs
- Toon een menu met frisdranken bovenaan in de menubalk
- Laat frisdranken aan het einde van de bestelling terugkomen



BESTEL NU!

3. VERHOOG HET AANKOOP BEDRAG

- Gebruik promotie deals, een combi van frisdrank met eten en kies een passende drank (bijv. Fuze Tea + lunch, Coca-Cola zero sugar + burger)
- Verhoog uw omzet met een extra herinnering aan een drankje (pop-up). “Wilt u er een drankje bij?”
- Laat trouwe klanten sparen voor leuke extra's (bijv. een gratis drankje of menu)

