

Außer-Haus-Umsatz steigern



Wie Sie in Zeiten von Smart Distancing näher an Ihre Kunden kommen und so Ihren Außer-Haus-Umsatz steigern? Indem Sie digitale Nähe schaffen! Wie das geht und welche Tools Ihnen dabei helfen, ohne ein großes Loch in die Kasse zu reißen, haben wir in einer kurzen Übersicht für Sie zusammengestellt.



Google My Business nutzen

Wer online nach Restaurants sucht, gibt häufig das wonach er oder sie sucht in Kombination mit der Stadt oder Region ein – z. B. Italiener Nürnberg, Kneipe Prenzlauer Berg, vegan Hamburg. Weit oben erscheinen **Suchergebnisse von Locations in Google Maps**. Um dort mit Ihrem Café, Restaurant, Bistro etc. gefunden zu werden, brauchen Sie einen Google My Business Eintrag. Die Vorteile:

- Eintrag ist gratis
- Keine Fachkenntnisse notwendig
- Öffnungszeiten für Liefer- und Abholservice immer aktuell halten
- Mit guten Bildern Appetit auf mehr machen

Hier geht's zur Einrichtung:
https://www.google.com/intl/de_de/business/business-profile/

Eigene Website erstellen

Wichtig ist, dass Sie online präsent sind. Kostenlos bzw. günstig eine Website erstellen, können Sie mit:

- Wix ([wix.com](https://www.wix.com))
- Jimdo ([jimdo.com](https://www.jimdo.com))

Bei beiden haben Sie jeweils die Möglichkeit neben Ihrem Angebot auch Ihr Team vorzustellen, Bilder hochzuladen und einen Webshop zu integrieren über den Sie das Bestellen und Bezahlen der Gerichte abwickeln können – kontaktlos. Halten Sie die Website übersichtlich und konzentrieren Sie sich aufs Wesentliche. In der Hilfe finden Sie jeweils Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Tipps.



Webshop einrichten

Online verkaufen und gleichzeitig vermarkten. Mit shopify haben Sie alles aus einer Hand. Sie wollen sich doch eher aufs Kochen konzentrieren? Dann wählen Sie eine der bereits erwähnten Optionen – sie sind technisch weniger komplex. Hier nochmals alle:

- Shopify ([shopify.com](https://www.shopify.com))
- Wix ([wix.com](https://www.wix.com))
- Jimdo ([jimdo.com](https://www.jimdo.com))

So geht's

1. Kostenmodell auswählen
2. Shop Template aussuchen und Gestaltung anpassen
3. Produkte anlegen (Fotos, Texte, Preise)
4. Zahlungsoptionen einrichten (PayPal, bar, Sofortüberweisung, Rechnung, etc.)
5. Shop bewerben (Social Media, Google Ads)

Social Media Accounts

Halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden und erzählen Sie ihnen Geschichten aus ihrem Restaurant, ihrer Bar, ihrem Café - und von den vielen guten Dingen, die Sie dort tun. Also kochen, shaken, backen. Besonders gut dafür eignen sich Facebook und Instagram.

Wie Sie ein Konto einrichten und mit welchen Stories Sie am besten Kontakt zu ihren Kunden über Facebook halten, erfahren Sie hier: <https://www.facebook.com/business/industries/restaurants>

Und wie Sie Gerichte auf Instagram inzenieren, steht in diesem Beitrag: <https://www.tripadvisor.at/ForRestaurants/r708>

Sie brauchen Unterstützung? Der Verband der Köche Deutschland e.V. bietet ein Webinar speziell für die Gastronomie. Anmelden und aufschauen: <https://www.vkd.com/seminar/facebook-und-instagram-fuer-die-gastronomie/>

