В чем ключ успеха кофеин в наше время!

Кофейный бизнес в первую очередь построен на высокой частоте заказа. Кофейне не обязательно иметь очень большую базу гостей, важно чтобы гости были лояльны и ходили часто. Кофе – один из самых высокочастотных продуктов в нашем ежедневном потреблении. К примеру в пиццерии Додо Пицца гости приходят в среднем один раз в 6-8 недель. В наше кофе гости в среднем приходят около 3-4 раз в неделю. 57% нашей выручки мы получаем от гостей которые ходят к нам 4 раза в неделю и чаще при этом после появление кофе в меню количество гостей увеличилось и средний чек тоже. Почувствуйте разницу! К чему это я? Высокая частота заказа делает потерю каждого лояльного гостя практически трагедией для кофейни. Полная прослеживаемость каждого заказа позволяет погрузиться в ситуацию каждого потерянного гостя достаточно глубоко, чтобы понять что пошло не так. Имея эту информацию мы можем качественно извиниться перед гостем и сделать правильные выводы и работу наш ошибками.