



Mehr Umsatz mit Selfservice

Amadeus



Agenda

- ✓ Überblick
- ✓ Vollversion
- ✓ Selfservice-Bereiche
- ✓ Neue VK-Stellen
- ✓ Room-Service
- ✓ Veranstaltungen
- ✓ Exkurs

Selfservice-Lösungen

Digitale Speisekarte

V.a. in der Corona-Phase an Beliebtheit gewonnen aus hygienischen Gründen.

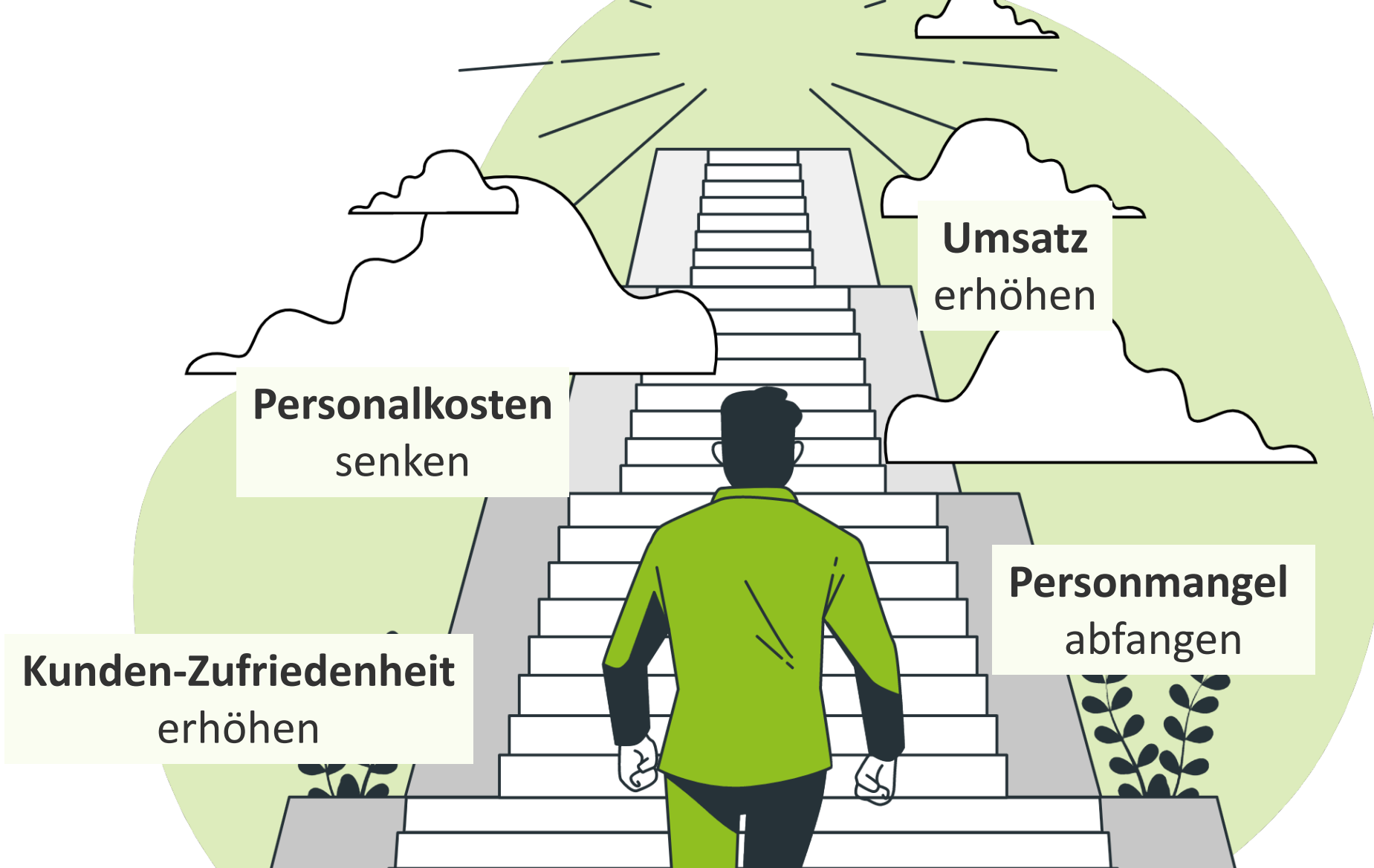
Selfpayment

Optimales Einstiegsprodukt für Gastronomen oder Gäste mit Skepsis gegenüber Selfordering.

Selfordering

Gäste befähigen selbst digital zu bestellen – in verschiedensten Ausführungen.





**Umsatz
erhöhen**

**Personalkosten
senken**

**Personmangel
abfangen**

**Kunden-Zufriedenheit
erhöhen**

Top 4 Ziele von Selfordering

Komplett-Angebot

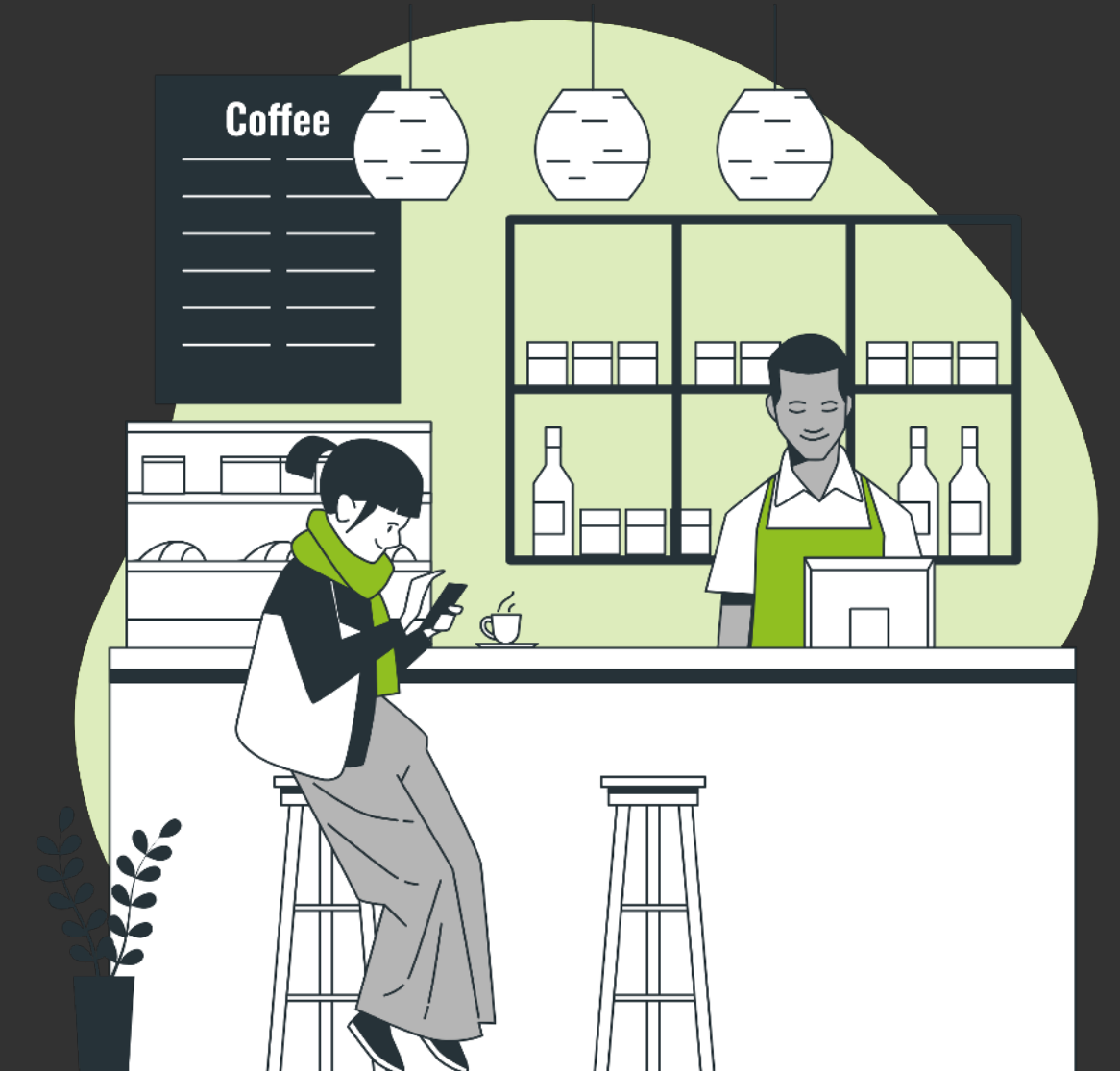
UseCase

- **Alles** wird ausschließlich selbst bestellt *oder*
- **Alles** kann selbst bestellt werden

Mehrwert

- **Wartezeit** für Bestellungen entfällt v.a. in Hochzeiten wie Mittagspausen
- **Umsatz** steigt durch höhere Bestellfrequenz
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Mehr Zeit für echten Service

Verbreitungsgrad: ✓



Getränke- Nachbestellungen

UseCase

- **Speisen** werden normal über Kellner bestellt
- **Getränke** in der Erstbestellung auch
- **Nachbestellungen** dann einfach selbst digital

Mehrwert

- **Wartezeit** für Nachbestellungen entfällt
- **Umsatz** steigt durch höhere Bestellfrequenz
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Mehr Zeit für echten Service

Verbreitungsgrad: ✓✓



Biergarten und Selfservice-Bereiche

UseCase

- **Gäste** gehen statt zur Theke einfach zum Tisch und bestellen per QR-Code selbst
- **Thekenkräfte** können Bestellungen bringen

Mehrwert

- **Gang zur Theke** entfällt
- **Wartezeit** an der Theke entfällt
- **Umsatz** steigt durch höhere Bestellfrequenz
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Keine Unterbrechung der Gruppe
 - 3. Mehr Service - bringen an den Tisch

Verbreitungsgrad: ✓✓✓



Neue Umsatz- Bereiche

UseCase

- **Wellnes- / Spa- und Liegenflächen** werden mit QR-Codes zu Selfservice bei F&B
- **Alles** kann selbst bestellt werden
- **Lieferung** dann direkt an die Liege

Mehrwert

- **Neue F&B-Bereiche** werden erschlossen
- **Umsatz** steigt durch höhere Bestellfrequenz
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Bessere Erfüllung der Bedürfnisse
 - 2. Gefühl mehr Service

Verbreitungsgrad: **Testphase**



Room Service

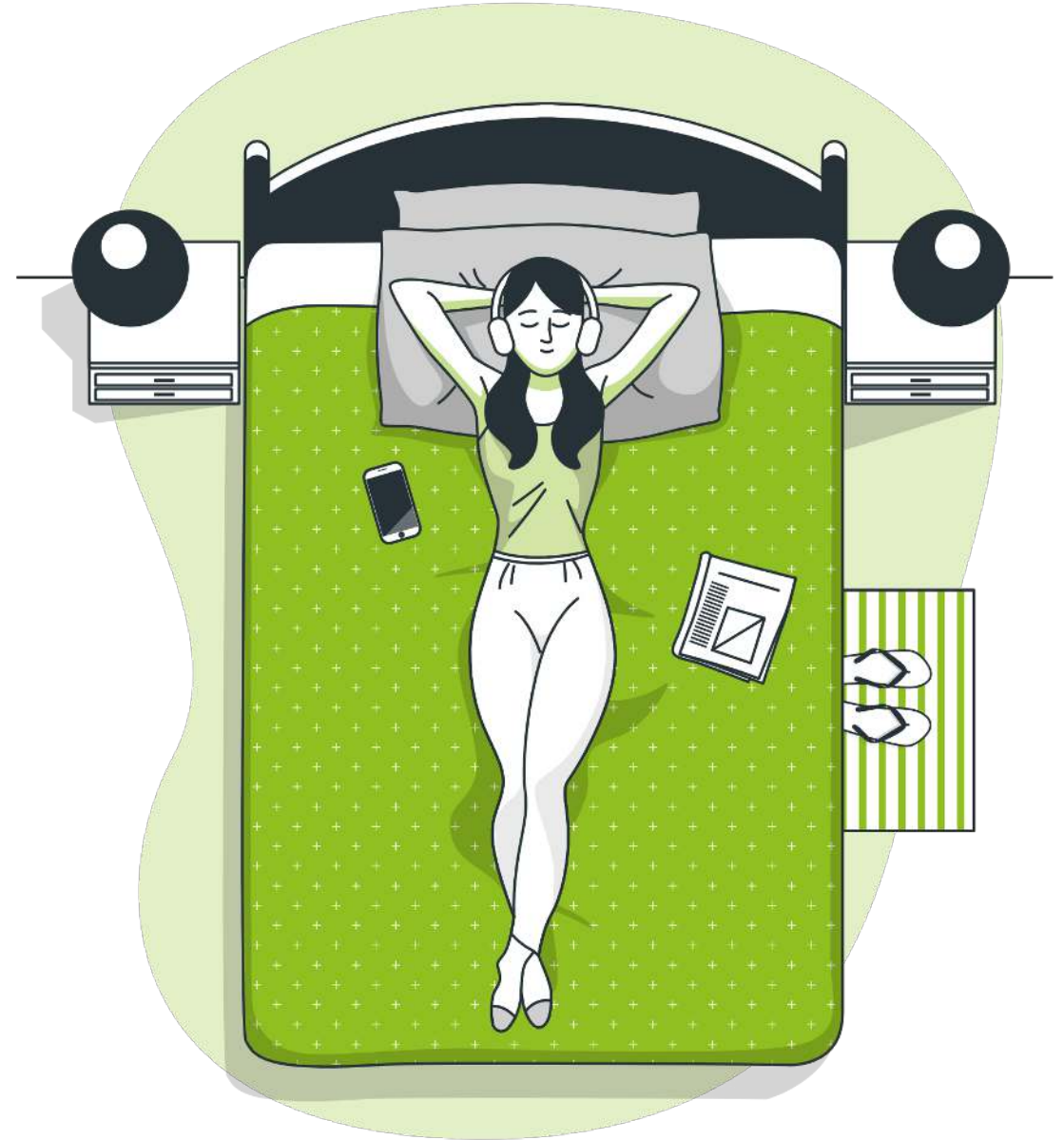
UseCase

- **Gäste bestellen** direkt vom Zimmer aus
- **Alles** kann selbst bestellt werden
- **Lieferung** aufs Zimmer
- **Bezahlung** sofort oder aufs Zimmer

Mehrwert

- **Kein Anruf** an der Rezeption mehr nötig
- **Kein Warten** wenn Leitung belegt
- **Kein Missverstehen** von Bestellungen mehr
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 1. Bessere Erfüllung der Bedürfnisse
 2. Gefühlt höhere Service-Qualität

Verbreitungsgrad: **Testphase**



Hochzeiten

UseCase

- **Gäste** wollen eigentlich das Programm genießen
- **Bestellphasen** via Personal sind sehr kurz
- **Digitale Bestellung** ist jederzeit möglich
- **Bringen** der Bestellung in den Pausen

Mehrwert

- **Bestellung jederzeit** ohne Störung des Programms
- **Wechsel** zwischen warten und Hektik wird reduziert
- **Personal**-Volumen kann reduziert werden – 50%
- **Umsatz** steigt durch höhere Bestellfrequenz
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Keine Unterbrechung des Programms

Verbreitungsgrad: ✓✓✓



Exkurs - Vorbestellungen

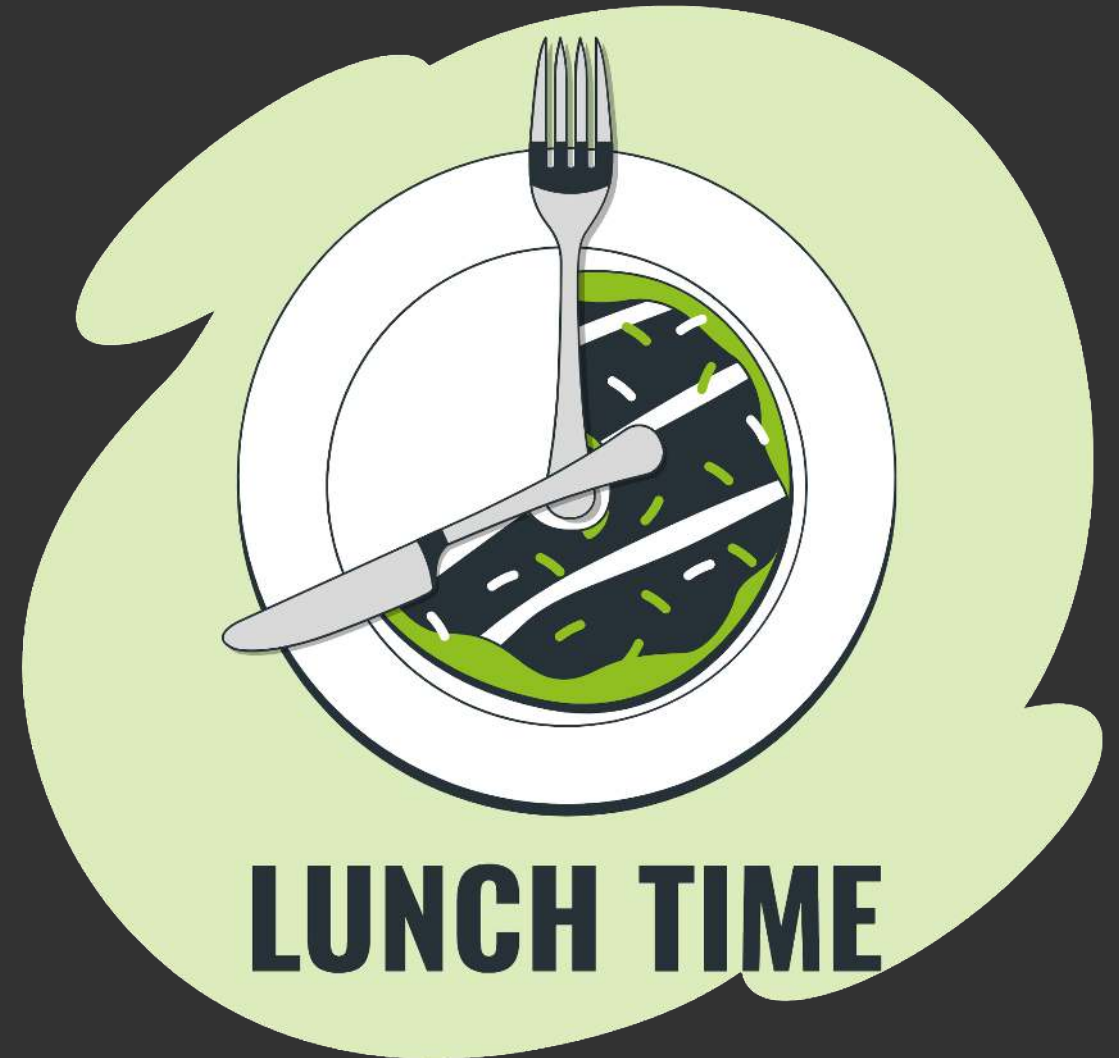
UseCase

- **Gäste mit wenig Zeit** in typischen Stressphasen
- **Gäste bestellen** bereits im Vorfeld online
- **Speisen / Getränke** & Uhrzeit wird vorher festgelegt
- **Check-in** beim Eintreffen
- **Zubereitung** beginnt

Mehrwert

- **Engpass** durch Servicepersonal entschärft
- **Küchenvolumen** wird besser eingeteilt
- **Umsatz** steigt durch schnelleren Tischdurchlauf
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Einhalten z.B. der Mittagspause

Verbreitungsgrad: **möglich**



Exkurs – ToGo

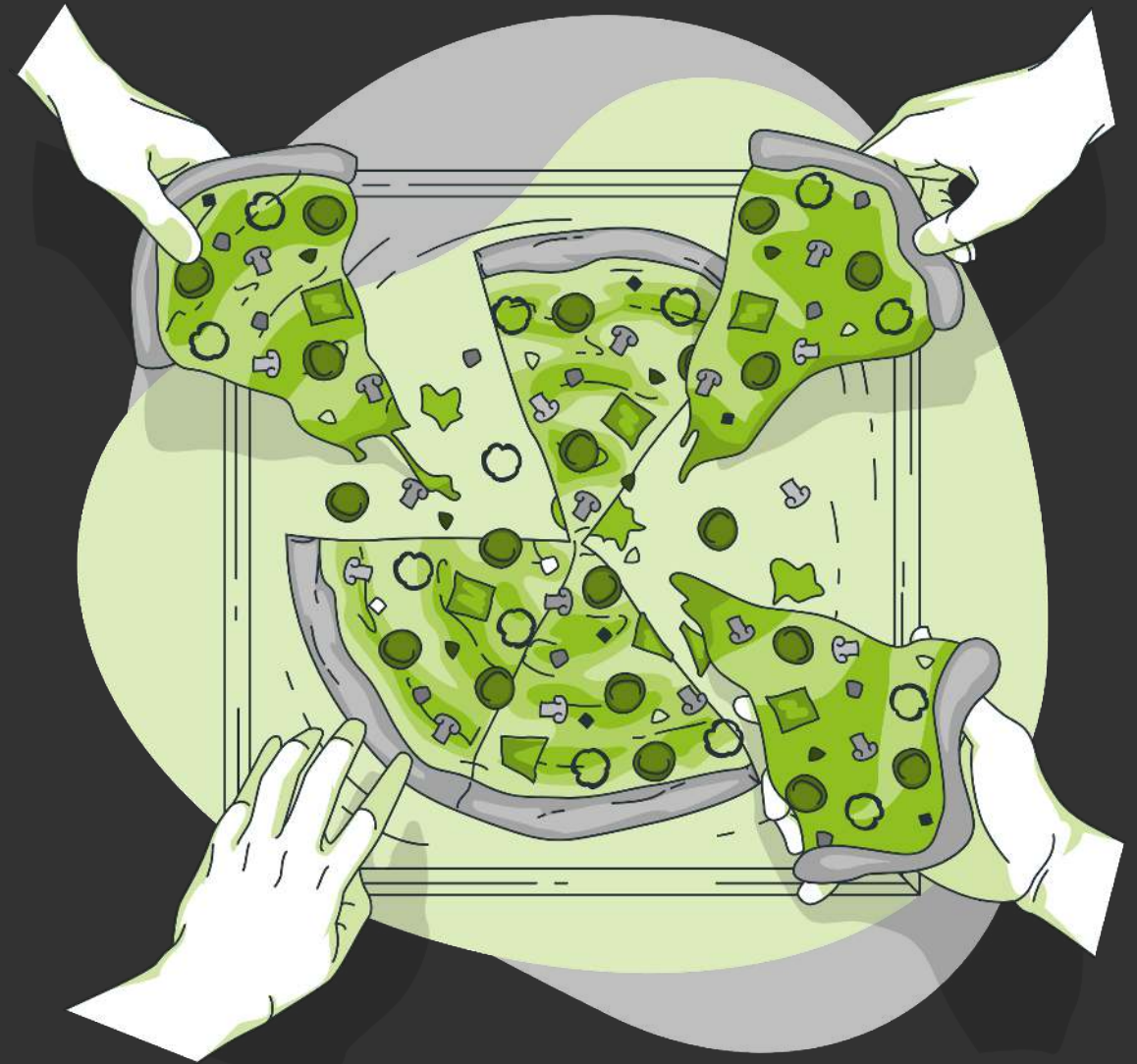
UseCase

- **Gäste wollen nur schnell Essen holen** und dann z.B. Zeit gemeinsam am See genießen
- **Gäste bestellen** schon von zu Hause online
- ... und holen Bestellung ab
- Auch anwendbar, wenn Außenbereich bereits voll

Mehrwert

- **Engpass** durch Bestellannahme entschärft
- **Küchenvolumen** wird besser eingeteilt
- **Gäste-Zufriedenheit** steigt, weil
 - 1. Kein nerviges Warten mehr
 - 2. Freizeitprogramm ungestört

Verbreitungsgrad: ✓✓✓



Selbst testen!



Gemeinsam

in die neue Außengastro-Saison

Stefanie Milcke – Amadeus360

w www.amadeus360.de

f facebook.com/gastromis

i instagram.com/gastromis

e vertrieb@gastro-mis.de

t +49 (0)89 898 786 9222



Back-up



Stefanie Milcke

CMO & CSO & GF

Stefanie leitet seit Januar 2020 den Marketing & Sales Bereich und ist seit Dezember 2021 zweite Geschäftsführerin.

Die Marketing-Expertin bringt durch ihre früheren Stationen bei u.a. Klarna, SOFORT und ndgit langjährige Expertise aus dem Fintech-Sektor mit.

Digitaler Warenkreislauf

Betriebsprozesse ganzheitlich betrachten:

- Genormte Gerichte
- Kleinere Lagerbestände
- Zufriedenere Kunden
- Kostenoptimierung
- ...



USPs AmadeusGo

- ✓ **Keine doppelte Artikelpflege** in Kasse und Shop
- ✓ **Bestellungen automatisch** in der Kasse bonniert
- ✓ **Buchhaltung automatisch** bei Kassensbuchanbindung
- ✓ **Zentrale Bestellverwaltung** steuert Bestellungen
- ✓ **Bestell-Verarbeitung** auf Hochsicherheitsserver
- ✓ **Aktueller Lagerbestand** in digitaler Speisekarte berücksichtigt
- ✓ **Ausgabe wie gewohnt** auf Küchenmonitor oder Drucker
- ✓ **Bestellverhalten auswertbar** im Amadeus Reporting
- ✓ **Zahlungssicherheit** direkt bei der Bestellung mit PayPal
- ✓ **Rechnung rein digital** ausstellbar auch bei Abholung
- ✓ **Kontaktlos zahlen** auch bei Abholung möglich

Zu den Features

Zur Demo

