

Hogyan növelhető duplájára a borraivaló esélye és mennyisége?

Imádom a vendéglátást és a gasztronómiát. Szeretek utazni. Számos hotelben és étteremben jártam marketing-stratégaként és magánszemélyként egyaránt.

Sokszor megkérdem: Hogyan lehet nagyobb eséllyel borraivalót kapni, illetve azt megnövelni? Mitől kapunk több borraivalót?

Amerika a marketing Mekkája, így természetesen rengeteg kutatást végeztek ebben a témában. Úgy találták, hogy a legfontosabb tényező az ételkiszállító futárok esetében, hogy minél személyesebb legyen a kommunikációjuk. Szólítsák a keresztnévén a vendéget:

Pl.: Árpád! Meghoztam a friss, forró pizzáját!

A felszolgálók azonban azzal érhetik el a legnagyobb eredményt, ha a számla mellé valamilyen kis ajándékot adnak. Két cukorka a blokk mellé már 14%-os növekedést jelent. Egyértelműen kiderült, hogy a vendégeknek ez a csoportja nemcsak nagyobb arányban ad borraivalót, de annak értéke is jóval nagyobb.

A kutatók még egy nagyon érdekes dologra lettek figyelmesek: amikor egy tányéron kiviszik a számlát a vendégnek, akkor nemcsak a tányéron található két cukorka számít, hanem a tányér formája is. Akik szív alakú tányéron kapták a számlát vagy olyan mappában, amin a szív mint a szeretet szimbóluma szerepelt, azok a vendégek 17%-kal magasabb borraivalót hagytak, mint azok, akik a számlát kerek tányéron kapták.

Amikor az emberek szeretetszimbólumokkal találkoznak, tudat alatt megváltozik a viselkedésük. Ez a képtársítás automatikus programként fut le.

A szívvel mint a szeretet szimbólumával nagyobb berravalót realizálhatunk. Próbáld ki, és a többletbevétel felét ajánld fel valami számodra fontos ügynek!

„Az az ember, aki kedves veled,
de nem kedves a pincérrel,
nem jó ember.”