

Η Βίβλος της Αύξησης Παραγγελιών

σε επιχειρήσεις καφέ/φαγητού
και delivery με διανομή φυλλαδίων





Εισαγωγή

Έχεις επιχείρηση με καφέ ή φαγητό και κάνεις delivery;

Αναρωτιέσαι πώς θα αυξήσεις τις καθημερινές σου παραγγελίες με διανομή φυλλαδίων;

Ψάνεις διάφορους τρόπους προκειμένου να γνωστοποιήσεις την ύπαρξή της επιχείρησής σου στην περιοχή;

Το βιβλίο αυτό έχει δημιουργηθεί για σένα. Διάβασε προσεκτικά κάθε λέξη του και θα γνωρίσεις όλα τα μυστικά προκειμένου να φέρεις νέους πελάτες στην επιχείρησή σου, να υπενθυμίσεις σε παλιούς πελάτες ότι είσαι εκεί για να τους καλύψεις τις ανάγκες τους αλλά και για να προωθήσεις ένα καινούργιο προϊόν ή υπηρεσία που προσφέρεις μέσω της διανομής φυλλαδίων.

Γιατί διανομή φυλλαδίων;

Η διανομή φυλλαδίων είναι μία ενέργεια άμεσου marketing, η οποία στοχεύει στην άμεση πώληση **προσελκύνοντας γρήγορα νέους πελάτες** στην επιχείρησή σου. Αποτελεί μία από τις πιο **οικονομικές και αποτελεσματικές μεθόδους άμεσης πώλησης** καθώς το φυλλάδιό σου θα βρεθεί κατευθείαν στα χέρια των δυνητικών σου πελατών και θα σου αποδώσει τη βέλτιστη απόδοση σε σχέση με την επένδυσή σου.

Η συγκεκριμένη ενέργεια πραγματοποιείτε εδώ και 50 χρόνια με σταθερά αποτελέσματα ανά τα έτη. Για να έχει όμως τα προσδοκώμενα αποτελέσματα η συγκεκριμένη ενέργεια, θα χρειαστεί να γνωρίζεις καλά τις ανάγκες του καταναλωτικού σου κοινού. Αυτό θα σε βοηθήσει να σχεδιάσεις κατάλληλα τα φυλλάδιό σου. Το φυλλάδιό σου θα πρέπει να αναδεικνύει στο δυνητικό σου πελάτη ότι η επιχείρησή σου μπορεί να καλύψει τις ανάγκες σου. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να απεικονίσεις τα στοιχεία εκείνα που σε διαχωρίζουν από τον ανταγωνισμό και πιο συγκεκριμένα, τα στοιχεία εκείνα που θα παρακινήσουν τον πελάτη να επιλέξει την επιχείρησή σου έναντι κάποιας άλλης. Κατ'αυτόν τον τρόπο, είναι πολύ σημαντικό να παρουσιάζεις στο φυλλάδιό σου προσφορές και λύσεις, οι οποίες θα ανταποκρίνονται πάντα στις ανάγκες των καταναλωτών τους, τονίζοντάς τους ότι τα προϊόντα ή υπηρεσίες σου είναι τα κατάλληλα για τις ανάγκες τους.

Είναι εξίσου σημαντικό να μιλάς τη γλώσσα των καταναλωτών σου και να διαφοροποιείς το μήνυμά σου ανάλογα με το προφίλ του καταναλωτή στο οποίο θέλεις να απευθυνθείς. Συνεπώς, διαφορετικά θα διαμορφώσεις το μήνυμά σου αν θέλεις να απευθυνθείς σε φοιτητές και διαφορετικά αν θέλεις να απευθυνθείς σε εργαζομένους ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων. Η διαμόρφωση του προφίλ του κοινού στο οποίο θέλεις να στοχεύσεις έχει καθοριστική σημασία τόσο στο σχεδιασμό του φυλλαδίου σου όσο και στην απόδοσή του.

Τέλος, ένα ακόμα στοιχείο που καθιστά αποδοτική ή μη μία ενέργεια διανομής φυλλαδίων είναι η **χρονική περίοδος κατά την οποία θα διεξαχθεί**. Η διανομή των φυλλαδίων σου θα πρέπει να πραγματοποιηθεί την περίοδο κατά την οποία οι καταναλωτές επιθυμούν να αγοράσουν το προϊόν ή υπηρεσία που τους προσφέρεις. Για παράδειγμα, αν η επιχείρησή σου δραστηριοποιείτε στο χώρο του οικιακού εξοπλισμού και επιθυμείς να προσελκύσεις φοιτητές, οι κατάλληλοι περίοδοι για την εκτέλεση της διανομής των φυλλαδίων σου θα είναι ο Αύγουστος και ο Σεπτέμβρης όπου οι νέοι φοιτητές είναι έτοιμοι να μετακομίσουν στην πόλη των σπουδών τους και να επιπλώσουν το σπίτι τους.





Πώς θα πρέπει να είναι το φυλλάδιό σου για να έχεις τη μέγιστη απόδοση

Η διανομή φυλλαδίου αποτελεί μία από τις πιο δημοφιλείς και άμεσες ενέργειες που μπορεί να αξιοποιήσει μία επιχείρηση στο χώρο του καφέ και του φαγητού, ώστε να παρακινήσει τους πελάτες να παραγγείλουν ή να επισκεφτούν το κατάστημα για πρώτη φορά ακόμα και να επιστρέψουν σε αυτό. Παρ' όλο που πολλές επιχειρήσεις το έχουν δοκιμάσει, λίγες φαίνεται να έχουν δει σοβαρά αποτελέσματα από τη συγκεκριμένη ενέργεια.

Οι λόγοι αποτυχίας είναι συνήθως είτε το λανθασμένο marketing είτε ο κακός σχεδιασμός του φυλλαδίου.

Αναφορικά με το marketing, ο επιχειρηματίας οφείλει να έχει ξεκαθαρίσει τουλάχιστον τα παρακάτω στοιχεία:

- **Κοινό.** Σε ποιους δηλαδή καταναλωτές απευθύνεται με βάση δημογραφικά (ηλικία, περιοχή, εισόδημα κλπ.) και ψυχογραφικά στοιχεία (συμπεριφορές).
- Τη διαφοροποίησή του από τον άμεσο ή και έμμεσο ανταγωνισμό του, το **USP** (Unique Selling Point) δηλαδή της επιχείρησής του.
- Τους **στόχους της διαφημιστικής ενέργειας**.

Για παράδειγμα, οι στόχοι ενός εστιατορίου ή καφέ μπορεί να είναι οι εξής:

- Αύξηση επισκέψεων ή κρατήσεων
- Μέτρηση αποτελεσματικότητας της ενέργειας, δηλαδή πόσα κουπόνια χρησιμοποιήθηκαν και επέστρεψαν στο κατάστημα ή πόσοι αγόρασαν από μία συγκεκριμένη προσφορά του καταστήματος

Εναλλακτικά, αν πρόκειται για έντυπο delivery, ισχύουν οι παρακάτω στόχοι:

- Αύξηση παραγγελιών
- Μέτρηση αποτελεσματικότητας της ενέργειας

Ακολουθούν κάποιες **συμβουλές σχετικά με τη σχεδίαση του φυλλαδίου σου** με στόχο τη μέγιστη απόδοση της διανομής του.

Το μέγεθος του εντύπου σου κατέχει μεγάλο ρόλο στην απόδοση της διανομής σου. Από την πολυετή εμπειρία μας στο χώρο της διανομής, έχουμε διαπιστώσει ότι για να έχει τη μέγιστη απόδοση ένα φυλλάδιο θα πρέπει να είναι μεγάλο, δηλαδή να έχει τις διαστάσεις ενός A4 προκειμένου να ξεχωρίζει σε σχέση με τα άλλα φυλλάδια αλλά και να υπάρχει αρκετός χώρος για να αναδείξεις στο μέγιστο τα προϊόντα, τις προσφορές και τις υπηρεσίες σου. Ακόμα, είναι πολύ σημαντικό στο έντυπο να αναφέρει το λόγο για τον οποίο ο καταναλωτής να σε προτιμήσει. Παραδείγματα τέτοιων λόγων μπορεί να είναι, οι καλές τιμές, μία κανούργια και εντυπωσιακή γεύση καφέ, ένα νέο sandwich με κάποιο ιδιαίτερο συστατικό σε σχέση με αυτά που θα βρει στον ανταγωνισμό ή ακόμα και προσφορές ή combos προϊόντων σε ελκυστικές τιμές.

Τα στοιχεία που θα επιλέξεις να τοποθετήσεις στο φυλλάδιό σου θα πρέπει να τραβήξουν την προσοχή του καταναλωτή προκειμένου να έρθει στο κατάστημά σου. Ειδικότερα, το εξώφυλλο του φυλλαδίου σου αποτελεί τον χώρο στον οποίο το ισχυρό σου μήνυμα θα πρέπει να είναι ικανό να παρακινήσει τον καταναλωτή για να παραγγείλει ή να έρθει σε σένα. Δεν αρκεί να βάλεις απλά το λογότυπο της επιχείρησής σου. Θέλουμε στο εξώφυλλο να κερδίσουμε τον καταναλωτή, να του δείξουμε κάτι που ξέρουμε ότι τον ενδιαφέρει. Συνεπώς, είναι σημαντικό σ' αυτή τη διαδικασία να γνωρίζεις τι θέλει το κοινό σου.

Ας δούμε και ένα **παράδειγμα** από το Ιταλικό εστιατόριο Palermo.

Ιταλικό Εστιατόριο Palermo

Στα μάτια του καταναλωτή, η συνολική εικόνα του έντυπου είναι σημαντικό να αντικατοπτρίζει την εικόνα του εστιατορίου. Θέλουμε το έντυπο να δείχνει την εικόνα που θα συναντήσει ο επισκέπτης τόσο από άποψη φαγητού και ποιότητας όσο και από την άποψη της συνολικότερης ατμόσφαιρας του καταστήματος.

Επίσης, είναι σημαντικό στοιχείο του φυλλαδίου είναι το σημείο διαφοροποίησης του εστιατορίου από τον ανταγωνισμό, το οποίο θα πρέπει να είναι εμφανές προς τον καταναλωτή. Αυτό είναι που θα απαντήσει στην ερώτηση του καταναλωτή: Γιατί να σας προτιμήσω;

Ακόμα, η προσφορά ή η έκπτωση πρέπει να είναι ξεκάθαρη, τόσο λεκτικά όσο και οπτικά. Θέλουμε ο καταναλωτής να καταλάβει αμέσως το κέρδος που θα έχει. Όταν αναφέρεσαι σε κάποια προσφορά που πραγματοποιεί η επιχείρησή σου είναι μεγάλης σημασίας να αποφύγεις τη χρήση «ψιλών γραμμάτων» και «κρυφές» προϋποθέσεις.



Το φυλλάδιό σου θα πρέπει να περιέχει υψηλής ποιότητας εικόνες των φαγητών, οι οποίες να χαρακτηρίζουν τα φαγητά ή τα ροφήματα που το κατάστημά σου διαθέτει. Οι φωτογραφίες αυτές είναι σημαντικό να δημιουργούν τις αντίστοιχες και όχι υψηλότερες προσδοκίες σχετικά με το προϊόν που θα λάβει ο καταναλωτής.

Τέλος, το μήνυμα που θα χρησιμοποιήσεις και πιο συγκεκριμένα, τα κείμενα, ο τίτλος και ο υπότιτλος θα πρέπει να είναι έξυπνα, κατανοητά και να αφορούν άμεσα το κοινό στο οποίο απευθύνεσαι. Μεγάλη προσοχή πρέπει να δοθεί στη σύνταξη και τη γραμματική.



Τι να περιμένεις από τη διανομή φυλλαδίων και κάθε πότε θα πρέπει να κάνεις διανομή των φυλλαδίων σου

Η ενέργεια της διανομής φυλλαδίων αποτελεί μία ενέργεια άμεσης πώλησης, η οποία θα φέρει γρήγορα πελάτες στο κατάστημά σου. Πιο συγκεκριμένα, **εντός 15-20 ημερών από την ημέρα που πραγματοποιήσες τη διανομή, οι καταναλωτές που ενδιαφέρονται για αυτό που προσφέρεις θα έρθουν σε εσένα.**

Για παράδειγμα, με **10.000 έντυπα αναμένονται τα παρακάτω αποτελέσματα:**

- 100 νέοι πελάτες
- Αύξηση του ημερήσιου τζίρου περίπου 30-40%
- Υπενθύμιση και προσέλκυση παλιών πελατών της περιοχής
- Αύξηση πελατειακής βάσης κατά 10%

Αυτή είναι η απόδοση που πρέπει να αναμένεις από τη διανομή των φυλλαδίων σου. Συνέχισε να διαβάζεις και θα δεις πώς και άλλες επιχειρήσεις έχουν κερδίσει τα παραπάνω αποτελέσματα από τη διανομή των φυλλαδίων τους.

Ακόμα, από τη στιγμή που πραγματοποιήσες την πρώτη σου διανομή σίγουρα θα χρειαστεί να κάνεις κάποιες **επαναλήψεις**. Μέσω της διανομής φυλλαδίου προσπαθείς να κατακτήσεις μία θέση στο μυαλό του καταναλωτή προκειμένου να προτιμήσει τη δική σου επιχείρηση έναντι του ανταγωνισμού. Ωστόσο, λόγω του μεγάλου όγκου πληροφορίας που δέχεται ο κάθε καταναλωτής καθημερινά είναι χρήσιμο να επαναλαμβάνεις τις ενέργειες marketing που πραγματοποιείς προκειμένου να κερδίσεις νέους πελάτες αλλά και να υπενθυμίσεις σε παλιούς πελάτες το κατάστημά σου.



Κατ' αυτόν τον τρόπο σε διάρκεια ενός χρόνου, από την εμπειρία μας στη διανομή για επιχειρήσεις καφέ και φαγητού, έχουμε εντοπίσει ότι οι ενδεικτικές στιγμές για να πραγματοποιήσεις διανομή φυλλαδίου είναι ο **Φεβρουάριος, ο Μάιος και ο Οκτώβριος ή Νοέμβριος**. Συνεπώς, είναι σημαντικό να πραγματοποιήσεις διανομή του εντύπου σου **3 φορές το χρόνο** προκειμένου να αποκομίσεις τα μέγιστα από τη συγκεκριμένη ενέργεια.

Μία **τυπική διανομή φυλλαδίων** πραγματοποιείται σε μία περιοχή η οποία απαρτίζεται από 20.000 νοικοκυριά. Προκειμένου να καλύψεις όλη την περιοχή μέσω της υπηρεσίας portaplus, θα χρειαστείς μόλις 10.000 έντυπα. Ωστόσο, πολλοί καταναλωτές μπορεί να μην παραλάβουν το φυλλάδιο σου ή μπορεί τη δεδομένη στιγμή να μην ενδιαφέρονται για αυτό που τους προσφέρεις. Τα παραπάνω αποδεικνύουν το λόγο για τον οποίο είναι πολύ σημαντικό να επαναλαμβάνεις τη διανομή των φυλλαδίων σου.

Μπορείς επίσης, να πραγματοποιήσεις διανομή φυλλαδίου και μία ακόμη φορά μέσα στο χρόνο στην περίπτωση που έχεις φέρει ένα νέο προϊόν ή θέλεις να αναδείξεις ένα συγκεκριμένο προϊόν το οποίο θέλει και αναζητά το καταναλωτικό σου κοινό.

Δες κι άλλες επιχειρήσεις που τα κατάφεραν

Παρακάτω θα δεις αρκετά παραδείγματα επιχειρήσεων φαγητού και καφέ, οι οποίες κατάφεραν να αυξήσουν τις καθημερινές τους παραγγελίες και το τζίρο τους και να προσελκύσουν νέους αλλά και παλιούς πελάτες.

Επιχειρήσεις Φαγητού

Πώς η διανομή φυλλαδίων έφερε άμεσα νέους πελάτες σε γνωστή αλυσίδα καταστημάτων!

Η αύξηση των παραγγελιών και των 4 καταστημάτων Μπιφτεκάκια και Σουβλάκια ολοκληρώθηκε με επιτυχία με μία σωστά οργανωμένη ενέργεια διανομής φυλλαδίων!

Με 4 καταστήματα στην Αττική και ισχυρή φήμη ως προς την ποιότητα των προϊόντων αλλά και τη διακόσμηση των καταστημάτων, η εταιρεία Μπιφτεκάκια & Σουβλάκια κατέχει ισχυρή θέση στην ελληνική αγορά

Η Εταιρεία

Με **αγνά και ποιοτικά προϊόντα**, τα καταστήματα Μπιφτεκάκια & Σουβλάκια **ξεχωρίζουν από τον ανταγωνισμό τους**. Μόλις επισκεφτείς ένα από αυτά, σίγουρα θα παρατηρήσεις τη **διακόσμηση**, η οποία είναι απλή με στόχο να σου προσφέρει μία όμορφη εμπειρία κατά τη διάρκεια του γεύματός σου. Αντίστοιχα, μόλις δοκιμάσεις τα φαγητά του καταστήματος, θα διαπιστώσεις ότι οι γεύσεις είναι απλές, αναδεικνύοντας έτσι την αγνότητα των προϊόντων που χρησιμοποιούν.

Από το στόχο στην υλοποίηση

Τη συγκεκριμένη περίοδο στόχος της εταιρείας ήταν κοινός και για τα τέσσερα καταστήματα. **Αύξηση των παραγγελιών που παραδίδονται κατ' οίκον ή σε κάποιο εργασιακό χώρο**, τις ώρες όπου οι καταναλωτές τρώνε το μεσημεριανό και το βραδινό τους.

Για να επιτευχθεί η αύξηση των παραγγελιών, η εταιρεία αποφάσισε να **προσελκύσει πελάτες από τα νοικοκυριά και τους εργαζομένους κάθε περιοχής**, στην οποία εντάσσονται τα καταστήματά της.

Σ' αυτό το πλαίσιο, δημιουργήθηκε ένα **μεγάλο έντυπο** το οποίο αναδείκνυε την αισθητική της εταιρείας. Ακόμα, ο ενδιαφερόμενος καταναλωτής κοιτώντας το έντυπο, μπορούσε να βρει τον **τιμοκατάλογο** των προσφερόμενων πιάτων αλλά και να **επικοινωνήσει απευθείας με το κατάστημα** για να παραγγείλει.



Για την **υλοποίηση του στόχου**, η εταιρεία επέλεξε τη διανομή φυλλαδίων αξιοποιώντας την **υπηρεσία portaplus σε συνδυασμό με τη διανομή σε εργαζομένους**.

Τι είναι η υπηρεσία portaplus και τι προσφέρει

Μέσω της υπηρεσίας portaplus, η ομάδα μας **καλύπτει όλη την επιλεγμένη περιοχή**, παραδίδοντας τα φυλλάδια στους **ενδιαφερόμενους καταναλωτές!**

Τα συστήματα οργάνωσης που διαθέτουμε, μας επιτρέπουν να γνωρίσουμε ποια **νοικοκυριά έχουν μεγάλη αγοραστική δύναμη** καθώς και σε ποια μας δίνετε άδεια εισόδου στην πολυκατοικία. Έτσι, κατά τη διάρκεια κάθε ενέργειας διανομής μέσω της υπηρεσίας portaplus, στοχεύουμε στα συγκεκριμένα νοικοκυριά εξασφαλίζοντας ότι τα **φυλλάδιά σου θα βρεθούν στα σωστά χέρια** και, όχι στα σκουπίδια.

Η συγκεκριμένη υπηρεσία προσφέρει **αποτελεσματική και οικονομική** διανομή

Τι είναι η Διανομή φυλλαδίου σε εργαζομένους και πως πραγματοποιείται

Πως πραγματοποιήθηκε η διανομή

Τα οφέλη της εξελιγμένης τεχνολογίας portaplus

Τα αποτελέσματα της διανομής

του φυλλαδίου σου, εξασφαλίζοντας **90% παραλειψημότητα και 50% μείωση του κόστους εκτύπωσης και διανομής.**

Μέσω της υπηρεσίας διανομής φυλλαδίου σε εργαζομένους, το φυλλάδιο διανέμεται στους **εργαζόμενους καταναλωτές** τις ώρες όπου **πηγαίνουν ή επιστρέφουν από την εργασία τους.** Η υπηρεσία αυτή μπορεί να υλοποιηθεί είτε σε κεντρικούς **σταθμούς Μέσων Μαζικής Μεταφοράς είτε στην είσοδο επιχειρήσεων ή καταστημάτων της περιοχής.**

Η συγκεκριμένη υπηρεσία έχει υλοποιηθεί εκατοντάδες φορές από την portaplus και συνεπώς, έχουμε **καταγράψει όλες τις επιχειρήσεις** κάθε περιοχής καθώς και εκείνες που έχουν δείξει μία **θετική στάση** απέναντι στην παραλαβή φυλλαδίων.

Κατά τη διάρκεια της ενέργειας της διανομής, καλύφθηκαν οι εξής περιοχές:

- Γλυφάδα
- Ψυχικό
- Δροσιά
- Κηφισιά

Για την ενέργεια αυτή, χρειάστηκαν τα **μισά φυλλάδια από τον αριθμό των νοικοκυριών κάθε περιοχής.** Πιο συγκεκριμένα, ένας μέσος δήμος στην Αττική, έχει περίπου 20.000 νοικοκυριά και για την κάλυψή του χρειαζόμαστε μόλις 12.000 φυλλάδια.

Τα καταστήματα Μπιφτεκάκια & Σουβλάκια, κατάφεραν να κάνουν αισθητή την παρουσία τους στις άνωθι περιοχές, εξασφαλίζοντας 50% μείωση του κόστους εκτύπωσης και διανομής!

Η εξελιγμένη τεχνολογία portaplus, έδωσε τη δυνατότητα στους υπεύθυνους κάθε καταστήματος να **παρατηρήσουν σε πραγματικό χρόνο,** μέσα από το κινητό ή τον υπολογιστή τους, τους **δρόμους στους οποίους πραγματοποιήθηκε η διανομή.** Ακόμα, οι υπεύθυνοι των καταστημάτων, έχουν πλέον στη διάθεσή τους ένα **πλήρες αρχείο** της συγκεκριμένης ενέργειας.

Η τεχνολογία αυτή, αποτέλεσε ένα σημαντικό εργαλείο στη διαχείριση του συγκεκριμένου έργου. Σημαντική ήταν, ωστόσο, και η αξιοποίηση του Leaflet Distribution Management Software (LMS), το οποίο καθοδηγεί και αξιολογεί τους διανεμητές με απώτερο στόχο, την αύξηση της απόδοσής τους αλλά και τη συνολική **αύξηση της απόδοσης κάθε ενέργειας διανομής.**

Όλα τα παραπάνω συνέβαλλαν στη δημιουργία ενός **εκπληκτικού αποτελέσματος!** Τα **φυλλάδια διανεμήθηκαν στους σωστούς αποδέκτες,** δηλαδή στους καταναλωτές που έδειξαν ενδιαφέρον για τα προϊόντα των καταστημάτων Μπιφτεκάκια & Σουβλάκια.

Με το πέρας της διανομής, και για περίπου **10 με 15 ημέρες, κάθε κατάστημα** απέκτησε **7 νέους πελάτες** ανά ημέρα. Μέχρι και **1 μήνα μετά την ολοκλήρωση της διανομής, κάθε κατάστημα** συνέχιζε να αποκτά **3 νέους πελάτες την ημέρα.**

Ο χρόνος της διανομής... σημαντικός παράγοντας στην προσέλκυση νέων πελατών!

Ένας πολύ σημαντικός παράγοντας στην απόδοση της διανομής φυλλαδίων είναι ο **χρόνος της διανομής καθώς και η επαναληψη της ενέργειας.**

Το κατάστημα φαγητού Κιουζίν με έδρα το Κολωνάκι **έχει εμπιστευτεί αρκετές φορές την υπηρεσία portaplus για την επιτυχημένη διανομή των φυλλαδίων του.** Πιο συγκεκριμένα, το Μάιο πραγματοποιήθηκε μία ενέργεια διανομής των φυλλαδίων του Κιουζίν στους εργαζομένους της ευρύτερης περιοχής αλλά και στους κατοίκους. Η περιοχή κάλυψης ήταν το κέντρο της Αθήνας από τους Αμπελόκηπους, την Πατησίων μέχρι και τη Βασιλίσσης Όλγας. Το φυλλάδιο που είχε δημιουργηθεί ήταν αρκετά μεγάλο και επικοινωνούσε τα πιάτα που μπορεί να βρει κανείς στο κατάστημα καθώς και τις τιμές τους δίνοντας έμφαση στην ποιότητα.

Η Διανομή

Η διανομή επαναλήφθηκε το Νοέμβριο του 2018 στην ίδια ακριβώς περιοχή και με μικρές αλλαγές στο φυλλάδιο. Οι αλλαγές αυτές αφορούσαν την προσθήκη κάποιων φωτογραφιών που αναδείκνυαν τα λαχταριστά γεύματα που μπορεί να βρει κανείς στο Κιουζίν.

Η περιοχή κάλυψης της διανομής και στις δύο χρονικές περιόδους είχε 40.000 νοικοκυριά και επιχειρήσεις.

Καθώς έχουμε πολυετή εμπειρία στο χώρο της διανομής φυλλαδίων, έχουμε αναπτύξει ένα σύστημα μέσω του οποίου έχουν καταγραφεί όλα τα νοικοκυριά και οι επιχειρήσεις με υψηλή αγοραστική δύναμη και παραλειψημότητα. Σαν αποτέλεσμα, διασφαλίζουμε στους πελάτες μας 90% παραλειψημότητα του εντύπου, 30% διεισδυτικότητα σε πολυκατοικίες και επιχειρήσεις και τέλος, 50% οικονομία στην εκτύπωση του φυλλαδίου.

Έτσι, με την υπηρεσία portaplus χρειάστηκαν μόλις **20.000 φυλλάδια** για να καλυφθεί ολόκληρη η περιοχή και το έντυπο παραδώθηκε στους καταναλωτές που ενδιαφέρονται για τα προϊόντα του Κιουζίν.

Κατά τη διάρκεια της διανομής, το Κιουζίν είχε τη δυνατότητα να **παρακολουθήσει σε πραγματικό χρόνο μέσα από ένα κινητό ή υπολογιστή την ενέργεια της διανομής** και παράλληλα μπορεί να διατηρεί ένα αρχείο αναφορικά με κάθε διανομή που πραγματοποιεί μέσω της υπηρεσίας portaplus, έχοντας έτσι την ευκαιρία να συγκρίνει πιο εύκολα και γρήγορα την απόδοση κάθε διανομής.

Απόδοση Διανομών

Η **διανομή του Νοεμβρίου** είχε σχεδόν **διπλάσια απόδοση από τη διανομή που πραγματοποιήθηκε το Μάιο.**

Ένας λόγος μπορεί να είναι η εποχή. Το φθινόπωρο και το χειμώνα ο καιρός είναι πιο κρύος και συνεπώς ο κόσμος έχει ανάγκη από μαγειρευτό φαγητό, το οποίο είναι πιο βαρύ από τα φαγητά που τρώει σε περιόδους με αρκετή ζέστη. Τα πιάτα που προσφέρει το Κιουζίν είναι διαφόρων ειδών όπως σπιτικά ζυμαρικά, σαλάτες αλλά και κρεατικά, για παράδειγμα κατσικάκι, ψαρονέφρι, κοντοσουβλι και άλλα. Ενδεχομένως, ο Νοέμβριος να ήταν μία **πιο κατάλληλη στιγμή για διανομή και οι καταναλωτές να ήταν έτοιμοι να κάνουν την παραγγελία τους** από το Κιουζίν σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Συμπεράσματα

Από τα παραπάνω είναι εμφανές ότι ο **χρόνος κατά τον οποίο θα επιλέξεις να πραγματοποιήσεις τη διανομή των φυλλαδίων σου αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα στην απόδοση της ενέργειας.**

Επίσης, η **επανάληψη** είναι ένας ακόμη παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει την απόδοση της διανομής καθώς και τον μετέπειτα διανομών που ενδέχεται να πραγματοποιηθούν. Ο Kottler έχει μάλιστα καταγράψει ότι χρειάζονται 4 επαφές με το δυνητικό σου πελάτη προκειμένου να καταφέρεις να τον πείσεις για την επιχείρησή σου και την αξία που θα πάρει από εσένα και συνεπώς, να προβεί σε κάποια αγορά.



Πόσους πελάτες μπορείς να φέρεις κάθε μήνα μέσω της διανομής φυλλαδίων;

Ψάχνεις τρόπους να φέρνεις κάθε μήνα νέους πελάτες στην επιχείρησή σου αλλά δεν ξέρεις πώς;

Συνέχισε να διαβάζεις και μάθε πώς η διανομή φυλλαδίων, εφόσον οργανωθεί και πραγματοποιηθεί σωστά, μπορεί να σου φέρνει κάθε μήνα νέους πελάτες!

Στο δήμο Ζωγράφου υπάρχει ένα κατάστημα φαγητού και delivery το οποίο αποτελεί μία από τις κορυφαίες επιχειρήσεις στον κλάδο του στην ελληνική αγορά με εμπειρία πάνω από 50 χρόνια.

Ο λόγος για το κατάστημα φαγητού Dennis, το οποίο **αξιοποιεί τη διανομή φυλλαδίων και κάθε μήνα αποκτά νέους πελάτες!**

Η Διανομή φυλλαδίων

Η διανομή πραγματοποιείται στην περιοχή του Ζωγράφου, που απαρτίζεται από **25.000 νοικοκυριά**. Με την τεχνογνωσία που διαθέτει η υπηρεσία portaplus, το κατάστημα Dennis χρειάζεται μόλις **12.000 φυλλάδια** για να καλύψει ολόκληρη την περιοχή.

Η **ενέργεια της διανομής πραγματοποιείται διαμέρισμα διαμέρισμα** όπου οι διανεμητές μας χτυπούν τα κουδούνια στην πολυκατοικίες και ενημερώνουν τους εν δυνάμει πελάτες ότι πραγματοποιούν διανομή για την επιχείρηση φαγητού Dennis. Εφόσον αποκτήσουν πρόσβαση στο εσωτερικό τις πολυκατοικίες τοποθετούν ένα φυλλάδιο ανά διαμέρισμα.

Εναλλακτικά, σε περίπτωση όπου δεν δωθεί στους διανεμητές άδεια εισόδου, τότε αφήνουν μόνο 2 έντυπα στην είσοδο της πολυκατοικίας. Τα παραπάνω εξασφαλίζουν **μεγάλη παραλειψημότητα του φυλλαδίου αλλά και οικονομία** καθώς το φυλλάδιο **παραδίδεται μόνο στους καταναλωτές που το θέλουν** και που τους ενδιαφέρει αυτό που προσφέρει το κατάστημα Dennis.

Κατά τη διάρκεια της διανομής, ο υπεύθυνος του καταστήματος είναι σε θέση μέσω της εφαρμογής της portaplus να παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο τη διεξαγωγή της διανομής τους αλλά παράλληλα μπορεί να κρατήσει και αρχείο της διανομής.

Η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει μία πολύ ξεκάθαρη στρατηγική την οποία και ακολουθεί. Στόχος της είναι **κάθε μήνα να προσελκύει νέους πελάτες**.

Για να το καταφέρει αυτό αξιοποιεί κάθε μήνα την υπηρεσία portaplus για να καλύψει όλη την περιοχή του Ζωγράφου.

Η διανομή πραγματοποιείται περίπου στην αρχή κάθε μήνα και τα αποτελέσματα κάθε φορά είναι εντυπωσιακά.

Απόδοση Διανομής

Τρεις με τέσσερις νέοι πελάτες ανα ημέρα πραγματοποιούν την παραγγελία τους από τον Dennis. Τα αποτελέσματα αυτά **παραμένουν τα ίδια κάθε μήνα και φαίνονται να έχουν ισχύ μέχρι και το τέλος κάθε μήνα.**

Για το κατάστημα Dennis η διανομή φυλλαδίων έχει λειτουργήσει αποτελεσματικά δίνοντάς του τη δυνατότητα να κρατάει μία **σταθερή βάση νέων πελατών ανά μήνα.**

Σ' αυτό το σημείο είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι μερικοί από αυτούς τους πελάτες είναι παλιοί πελάτες οι οποίοι για κάποιο χρονικό διάστημα δεν είχαν κάνει κάποια παραγγελία ή είχαν αλλάξει προμηθευτή αλλά βλέποντας το εντυπωσιακό αυτό φυλλάδιο επιστρέφουν στο κατάστημα Dennis.

Τέλος, **σημαντικός παράγοντας στην επιτυχία ή μη μίας διανομής** κατέχει το **φυλλάδιο** καθώς μέσω αυτού θα παρουσιάσεις την επιχείρησή σου και τα προϊόντα/ υπηρεσίες που διαθέτεις στο δυναμικό σου καταναλωτή.

Η επιχείρηση Dennis κάθε 3-4 μήνες δημιουργεί διαφορετικά έντυπα προς διανομή. Χαρακτηριστικό όλων των εντύπων που σχεδιάζει είναι οι ελκυστικές φωτογραφίες των προϊόντων που παρέχει. Πιο συγκεκριμένα, κάθε φορά δημιουργείτε ένα μεγάλο φυλλάδιο το οποίο στο εξώφυλλό του αναδεικνύει διαφορετικά προϊόντα με στόχο να προσελκύσει διαφορετικά είδη καταναλωτών ανάλογα με τις προτιμήσεις που μπορεί να έχει ο καθένας στο φαγητό.

Mango The Art of Pizza

Τι θέλουν οι καταναλωτές στην Άνω Γλυφάδα

Η Άνω Γλυφάδα είναι μία περιοχή η οποία έχει **αρκετά μεγάλη αγοραστική δύναμη** για συγκεκριμένα προϊόντα ενώ για άλλα η αγοραστική της δύναμη φαίνεται να μην είναι τόσο ισχυρή.

Στην περιοχή της Άνω Γλυφάδας έχουμε πραγματοποιήσει περισσότερες από 200 διανομές φυλλαδιών την τελευταία 20ετία και έχουμε παρατηρήσει πώς σε **συγκεκριμένα είδη επιχειρήσεων αποφέρει σημαντικά αποτελέσματα** ενώ σε άλλη είδη η απόδοση της διανομής φαίνεται να είναι χαμηλή.

Η περιοχή αυτή, η οποία χαρακτηρίζεται και ως Τερψιθέα, είναι μια περιοχή της Άνω Γλυφάδας αρκετά παλιά και οι πολυκατοικίες της είναι 15-20ετίας. Ωστόσο, διαθέτει και αρκετές μονοκατοικίες, οι κάτοικοι των οποίων φαίνεται να έχουν υψηλό εισόδημα και συνεπώς, υψηλή αγοραστική δύναμη. Η συγκεκριμένη περιοχή έχει περίπου 15.000 με 20.000 νοικοκυριά και με την υπηρεσία portaplus, ολόκληρη η περιοχή καλύπτεται με περίπου 10.000 φυλλάδια, λόγω των συστημάτων τεχνολογίας που διαθέτουμε και την εμπειρία μας σχετικά με τον αριθμό των πολυκατοικιών με υψηλή διεισδυτικότητα και παραλειψημότητα.

Πριν περίπου ένα μήνα πραγματοποιήσαμε διανομή φυλλαδιών εκ μέρους του καταστήματος **Mango The Art of Pizza**. Αποτελεί μία **καινούργια επιχείρηση** στην περιοχή με έδρα την Αργυρούπολη και αντικείμενό του είναι η **εξαιρετική pizza** που φτιάχνει στο φούρνο με εξαιρετικής ποιότητας προϊόντα.

Το συγκεκριμένο κατάστημα άνοιξε τις πόρτες του στο κοινό το Δεκέμβρη και ήθελε μέσω της διανομής φυλλαδίου να **αυξήσει τις παραγγελίες προς παράδοση στο σπίτι/ εργασία** (delivery).

Το φυλλάδιο που δημιουργήθηκε από την επιχείρηση ήταν αρκετά καλό. Ήταν μεγάλου μεγέθους (A4) και συνεπώς διευκόλυνε τον καταναλωτή να το διαβάσει και να το μελετήσει. Ακόμα, το φυλλάδιο περιέγραφε αναλυτικά τα προϊόντα και τις τιμές του καταστήματος!

Για να επιτευχθεί ο παραπάνω στόχος της επιχείρησης Mango, η υπηρεσία portaplus διένημε τα φυλλάδια της στην περιοχή της Άνω Γλυφάδας με εξαιρετική απόδοση. Πιο συγκεκριμένα, καταγράφηκαν **15 νέες παραγγελίες την ημέρα**.

Από τα παραπάνω, μπορείς και εσύ να καταλάβεις ότι η καταναλωτής της Άνω Γλυφάδας και πιο συγκεκριμένα, της Τερψιθέας, **αγαπούν και θέλουν να τρώνε μία καλή και ποιοτική pizza, ανεξαρτήτως τιμής**. Τους ενδιαφέρει δηλαδή να τρώνε ποιοτικό φαγητό.

Τέλος, η παραπάνω ενέργεια θα μπορούσε να είχε μεγαλύτερη απόδοση αν στο φυλλάδιο υπήρχαν **περισσότερες φωτογραφίες** και **κάποιο σχετικό μήνυμα προς τον καταναλωτή** τονίζοντας τα στοιχεία εκείνα που καθιστούν την επιχείρηση ανταγωνιστική όπως ο ξυλόφουρνος, η χειροποίητη ζύμη και τα εξαιρετικής ποιότητας προϊόντα.

Γευστικόν

Πώς κατάφερε να αυξήσει τις καθημερινές του παραγγελίες σε περίοδο χαμηλής κινητικότητας

Το κατάστημα **Γευστικόν** στην Γλυφάδα είναι μια από τις κορυφαίες επιχειρήσεις **στο χώρο του φαγητού και delivery** με σημαντικό αριθμο παραγγελιών delivery σε καθημερινή βάση. Έχοντας τεράστια εμπειρία στο χώρο του φαγητού και ειδικότερα στο σουβλάκι, το Γευστικόν γνωρίζει πολύ καλά πώς τον Αύγουστο οι **καθημερινές παραγγελίες για delivery μειώνονται**, καθώς πολύ πελάτες τους απολαμβάνουν την καλοκαιρινή τους άδεια. Έχοντας ως **στόχο** να αυξήσει ή και να διατηρήσει σταθερές τις καθημερινές παραγγελίες του Αυγούστου, αποφάσισε να πραγματοποιήσει διανομή φυλλαδίων αξιοποιώντας την υπηρεσία portaplus.

Το Γευστικόν επέλεξε την υπηρεσία portaplus για τη διανομή του φυλλαδίου του καθώς είναι μια υπηρεσία που εγγυάται μεγάλη διεισδυτικότητα στις πολυκατοικίες της επιλεγμένης προς διανομή περιοχής, υψηλή παραλειψιμότητα αλλά και μεγάλη οικονομία. Η ενέργεια της διανομής του φυλλαδίου του καταστήματος Γευστικόν πραγματοποιήθηκε στην περιοχή της Γλυφάδας και της Βούλας αλλά και στα περίεξ τους. Ακόμα, η χρονική στιγμή κατά την οποία πραγματοποιήθηκε η διανομή ήταν η κατάλληλη φέρνοντας και τα αντίστοιχα αποτελέσματα.

Το φυλλάδιο του Γευστικόν ξεχώριζε από τα υπόλοιπα φυλλάδια κυρίως λόγω του μεγέθους του. Ακόμα, οι **εντυπωσιακές φωτογραφίες των προϊόντων** που προσφέρονται στο Γευστικόν καθώς και ο **τρόπος παρουσίασης των σημαντικότερων πληροφοριών** παρακινούσαν τον καταναλωτή να διαβάσει το φυλλάδιο και μόλις θελήσει να πραγματοποιήσει την παραγγελία του.

Σύμφωνα με τον πελάτη, «η απόδοση της διανομής ήταν πάρα πολύ καλή και σας δίνουμε συγχαρητήρια για τη διανομή που πραγματοποιήσατε. Οι καθημερινές μας παραγγελίες delivery αυξήθηκαν κατά ένα σημαντικό αριθμό και κανένας πελάτης δεν μας ανέφερε να έχουν τοποθετηθεί περισσότερα από τα αναγκαία φυλλάδια στην είσοδο του νοικοκυριού του».

Με την υπηρεσία portaplus οι επιχειρήσεις εξασφαλίζουν μεγάλη οικονομία του εντύπου. Σε μια περιοχή όπως το Ελληνικό και η Γλυφάδα με περισσότερα από 40.000 νοικοκυριά, η υπηρεσία portaplus θα χρειαστεί 18.000 φυλλάδια. Τα φυλλάδια τοποθετούνται είτε στην είσοδο των διαμερισμάτων είτε αφήνονται ένα με δύο φυλλάδια στην είσοδο των πολυκατοικιών. Όπως έχουμε δει και από παλιότερη διανομή που πραγματοποιήθηκε για άλλα καταστήματα, το φυλλάδιο δεν υπήρχε πουθενά καθώς το είχαν παραλάβει όλοι οι ενδιαφερόμενοι καταναλωτές.

Συμβουλεύουμε λοιπόν όλες τις επιχειρήσεις φαγητού να πραγματοποιούν διανομή του φυλλαδίου τους κυρίως την περίοδο όπου υπάρχει χαμηλή κινητικότητα σε παραγγελίες, όπως για παράδειγμα τον Αύγουστο.

Enzo Cook Bar

Διπλασίασε τις καθημερινές παραγγελίες delivery

Το Enzo Cook Bar στο Μπουρνάζι κατάφερε **μέσω της διανομής φυλλαδίων να διπλασιάσει τις καθημερινές του παραγγελίες delivery!**

Πώς; Αρχικό τους στόχος ήταν να **αυξήσουν την πελατεία τους όσον αφορά το delivery**. Για να πετύχουν αυτόν τον στόχο δημιούργησαν ένα **ελκυστικό φυλλάδιο** το οποίο απεικόνιζε τον κατάλογο του καταστήματος, όπως μπορείτε να δείτε και στην παρακάτω εικόνα, και γνωστοποιούσε στους ενδιαφερόμενους καταναλωτές τα στοιχεία επικοινωνίας προκειμένου να ολοκληρώσουν την παραγγελία τους.

Επιλέγοντας την υπηρεσία portaplus για τη διανομή των φυλλαδίων, το Enzo Cook Bar κατάφερε να πλησιάσει τα νοικοκυριά των γύρω περιοχών με μεγάλη οικονομία τόσο στη διανομή όσο και στα φυλλάδια. Πιο συγκεκριμένα, οι διανομείς μας μοίρασαν 15.000 φυλλάδια σε ένα εύρος περιοχών με 35.000 νοικοκυριά διπλασιάζοντας τις καθημερινές παραγγελίες delivery.

Η συγκεκριμένη επιχείρηση πραγματοποιεί τις περισσότερες παραγγελίες της το

πρωί καθώς εκείνη την ώρα ο κόσμος είναι στο γραφείο του έχει ένα ανάγκη από καφέ και φαγητό. Με την ολοκλήρωση της διανομής, το Enzo Cook Bar **παρατήρησε μία αύξηση στις πρωινές αλλά και απογευματινές παραγγελίες delivery.**

Κατά την άποψη του πελάτη, η ενέργεια διανομής φυλλαδίων θα πρέπει να **επαναλαμβάνεται 3-4 φορές το χρόνο** προκειμένου να έχει ένα ισχυρό αποτέλεσμα και να υπενθυμίζει συνεχώς στους καταναλωτές της περιοχής ότι το Enzo Cook Bar είναι εκεί και τους περιμένει. Οι επαναλήψεις της ενέργειας διανομής φυλλαδίων έχουν ως στόχο την υπενθύμιση της ύπαρξης του καταστήματος αλλά και την αποτύπωσή του στο μυαλό των καταναλωτών. Ακόμα, από την εμπειρία που έχει ο συγκεκριμένος πελάτης, σχολίασε ότι είναι δύσκολο να αποκτήσεις 50 σταθερούς πελάτες. Ωστόσο, μόλις γίνει αυτό είναι πιο εύκολο να αποκτήσεις νέους καθώς ο ευχαριστημένος πελάτης θα συστήσει το κατάστημα στους φίλους τους. Είναι αποδεδειγμένο πως 1 ευχαριστημένος πελάτης θα μιλήσει σε 3 φίλους ή γνωστούς για την εμπειρία του και θα συστήσει το συγκεκριμένο κατάστημα σε αυτούς.

Συνοψίζοντας, ο **σωστός σχεδιασμός του φυλλαδίου** σου κατέχει σημαντικό ρόλο στην απόδοση της διανομής. Ένα μεγάλο και αναλυτικό φυλλάδιο θα προσελκύσει περισσότερους πελάτες απ' ότι ένα μικρό. Ακόμα, οι **επαναλήψεις της ενέργειας** της διανομής φυλλαδίων θα σου εξασφαλίσει μία αυξανόμενη απόδοση και συνεπώς, νέοι πελάτες θα έρχονται στο κατάστημά σου!



Χαρά Γεύσεις

Το κατάστημα Χαράς Γεύσεις βρίσκεται στην περιοχή του Κερατσινίου τα τελευταία 3 χρόνια και προσφέρει φαγητό, καφέ, σφολιατοειδή και γλυκά, δίνοντας και τη δυνατότητα για delivery των παραγγελιών! Η συγκεκριμένη επιχείρηση δίνει μεγάλη έμφαση στην ποιότητα των προϊόντων που προσφέρει. Όλα τα προϊόντα είναι νόστιμα αλλά, ειδικά η κασεροπιτά τους, είναι καταπληκτική και αξίζει να τη δοκιμάσουν όλοι!

Στόχος και σχεδιασμός ενέργειας

Ο στόχος του πελάτη ήταν να **προσελκύσει νέους πελάτες** στο κατάστημά του και να **αυξήσει τις καθημερινές του παραγγελίες**. Έχοντας πραγματοποιήσει αρκετές διανομές μέχρι σήμερα, το Χαράς Γεύσεις ήθελε να έχει μια ποιοτική διανομή, η οποία θα αποφέρει και τα αντίστοιχα αποτελέσματα!

Η διανομή πραγματοποιήθηκε στην περιοχή του **Κερατσινίου**. Έχοντας **35.000 νοικοκυριά στην περιοχή**, η portaplus χρειάστηκε **15.000 φυλλάδια** για να οργανώσει και να εκτελέσει τη διανομή φυλλαδίων του καταστήματος Χαράς Γεύσεις!

Με 30% διεισδυτικότητα στις πολυκατοικίες, η υπηρεσία portaplus προσφέρει οικονομική και αποτελεσματική διανομή φυλλαδίων. Σε περίπτωση που οι διανεμητές μας, δεν μπορέσουν να διεισδύσουν σε κάποια πολυκατοικία, αφήνουν 1 με 2 φυλλάδια στην είσοδο προκειμένου να τα παραλάβουν οι άμεσα ενδιαφερόμενοι.

Αποτελέσματα διανομής

Συνολικά διανεμήθηκαν 15.000 φυλλάδια του καταστήματος Χαράς Γεύσεις και τα αποτελέσματα ήταν ενθαρρυντικά!

Τη δεύτερη ημέρα της διανομής φυλλαδίων απέκτησε 20 νέους πελάτες και από τις 4-5 παραγγελίες που είχε καθημερινά το κατάστημα, με τη διανομή φυλλαδίων αυξήθηκαν σε **6 με 7 παραγγελίες την ημέρα**, μερικές εκ των οποίων αφορούσαν και delivery!

Σχόλια πελάτη

“Δεν έβρισκα πουθενά τα φυλλάδια μου”, μας είπε! Οι καταναλωτές και ενδιαφερόμενοι είχαν παραλάβει τα φυλλάδια που μοιράστηκαν. Σε αυτό εξάλλου στοχεύει η υπηρεσία portaplus. Προσφέροντας μια οικονομική και αποτελεσματική διανομή και καταγράφοντας τις πολυκατοικίες με διεισδυτικότητα εξασφαλίζουμε τη μέγιστη απόδοση κάθε διανομής. Τέλος, σχολίασε για την υπηρεσία portaplus: “η διανομή που πραγματοποιήσαμε με την υπηρεσία portaplus **ήταν πολύ καλύτερη σε απόδοση** σε σχέση με άλλες διανομές που είχαμε πραγματοποιήσει στο παρελθόν”!

Επιχειρήσεις Καφέ

Mikel

Οι καταναλωτές στο κέντρο θέλουν καφέ

Οι καταναλωτές στο κέντρο της Αθήνας φαίνεται να προτιμούν τις επιχειρήσεις με καφέ!

Πώς το διαπιστώσαμε αυτό;

Τα Mikel στη Βικτώρια αποτελούν μία γνωστή αλυσίδα καφέ στην ελληνική αγορά. Το συγκεκριμένο κατάστημα βρίσκεται δίπλα στο σταθμό του τρένου Βικτώρια, μία **περιοχή με πολλούς φοιτητές αλλά και εργαζόμενους**. Σύμφωνα με στοιχεία του πελάτη, **ο Φεβρουάριος είναι χαμηλά σε σχέση με τους υπόλοιπους μήνες** όσον αφορά τις πωλήσεις. Καθώς ένα μεγάλο ποσοστό των πελατών τους είναι φοιτητές, έχει παρατηρηθεί ότι τον Φεβρουάριο και λόγω της εξεταστικής, οι πωλήσεις του Mikel στη Βικτώρια φαίνεται να είναι χαμηλότερες απ' ό,τι τους υπόλοιπους μήνες. Για αυτό το λόγο, η επιχείρηση ήθελε για το συγκεκριμένο μήνα να **αυξήσει τις παραγγελίες** της και κυρίως της **παραγγελίες προς διανομή (delivery)**.

Για να επιτύχει τον παραπάνω στόχο, τα Mikel στη Βικτώρια επέλεξαν την υπηρεσία portaplus για τη διανομή του φυλλαδίου τους. Τα φυλλάδια μοιράστηκαν με μεγάλη επιτυχία στην ευρύτερη περιοχή, η οποία αποτελείται από πολλά γραφεία επιχειρήσεων, δημόσιες υπηρεσίες αλλά κατακλύζεται και από φοιτητές.

Η ενέργεια διανομής φυλλαδίων του Mikel

Η περιοχή στην οποία πραγματοποιήθηκε η διανομή των φυλλαδίων του Mikel απαρτίζεται από **17.000 νοικοκυριά και επιχειρήσεις**. Γνωρίζοντας ποιες πολυκατοικίες και επιχειρήσεις έχουν υψηλή διεισδυτικότητα, χρειάστηκαν μόλις **7.000 φυλλάδια και για να ενημερωθεί όλη η περιοχή** για το συγκεκριμένο κατάστημα. Οι διανομείς μας διείσδυσαν σε πολυκατοικίες και επιχειρήσεις και έδιναν το φυλλάδιο του Mikel στους ενδιαφερόμενους καταναλωτές.

Τις πρώτες 2 ημέρες μετά την ενέργεια της διανομής, 20 νέοι πελάτες ανά ημέρα πραγματοποίησαν την παραγγελία τους από τα Mikel. Τις επόμενες 5 ημέρες μετά τη διανομή ο αριθμός αυτός μειώθηκε. Συνολικά καταμετρήθηκαν 60 νέοι πελάτες και το κατάστημα κατάφερε να **αυξήσει κατά 10% τον καθημερινό τζίρο του**. Ακόμα, οι καινούργιοι πλάτες έκαναν **επαναλαμβανόμενες αγορές** από τα Mikel.

Επίσης, ο πελάτης αξιοποίησε την εφαρμογή portaplus για να βλέπει σε πραγματικό χρόνο τόσο τη διανομή του όσο και την απόδοσή της. Σύμφωνα μάλιστα με τα σχόλια του πελάτη, **«η εφαρμογή που δημιουργήσατε είναι πολύ χρήσιμη»**.

Από τα παραπάνω είναι εμφανές ότι **οι καταναλωτές του κέντρου της Αθήνας θέλουν καφέ** και συνεπώς **υπάρχει περιθώριο για την προσέλκυση νέων πελατών και για άλλες επιχειρήσεις καφέ και delivery!**

Το φυλλάδιο

Το φυλλάδιο που δημιούργησε το Mikel ήταν καλό και εμπεριείχε τον τιμοκατάλογο των προϊόντων. Ωστόσο, δεν είχε συμπεριληφθεί κάποιο ισχυρό μήνυμα το οποίο να παρακινεί τους καταναλωτές να προσέλθουν στο κατάστημα καθώς επίσης δεν υπήρχαν και φωτογραφίες των προϊόντων. Ακόμα, το μέγεθος του φυλλαδίου ήταν ικανοποιητικό. Σύμφωνα με την εμπειρία μας το ενδεικτικό μέγεθος ενός φυλλαδίου προκειμένου να έχει τη μέγιστη απόδοση είναι σε διαστάσεις A4! Αν τα παραπάνω είχαν συμπεριληφθεί στο συγκεκριμένο φυλλάδιο, τότε εκτιμούμε ότι μπορεί να είχαν **προσέλθει μέχρι και 100 νέοι πελάτες ανά ημέρα** στο κατάστημα.

Ο σχεδιασμός του φυλλαδίου κάθε επιχείρησης είναι πολύ σημαντικός παράγον τόσο στην επιτυχία όσο και στην αποτυχία της απόδοσης. Η ενέργεια της διανομής φυλλαδίων έχει ως στόχο να μεταφέρει το μήνυμά σου σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κοινό και να προσελκύσει άμεσα πελάτες στην επιχείρησή σου. Για να γίνει όμως αυτό θα χρειαστεί να δημιουργήσεις ένα ελκυστικό φυλλάδιο με προσφορές προς το καταναλωτικό κοινό το οποίο εκείνη τη στιγμή θέλει να αγοράσει αλλά και ένα μήνυμα το οποίο θα αναδείξει τα μοναδικά στοιχεία της επιχείρησής σου σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Γρηγόρης Σιβιτανίδου

Πώς πήγα από τις 95 στις 130 παραγγελίες την ημέρα

Το κατάστημα Γρηγόρης Σιβιτανίδου, στην Καλλιθέα, επέλεξε για πρώτη φορά την υπηρεσία portaplus για να οργανώσει και να εκτελέσει τη διανομή των φυλλαδίων του! Το συγκεκριμένο κατάστημα, έχει επενδύσει πολλές φορές στη διανομή φυλλαδίων χωρίς όμως να δει χειροπιαστά αποτελέσματα. Από το 2011 επένδυσε 20.000 φυλλάδια το μήνα στη διανομή φυλλαδίων αλλά δεν υπήρξε αύξηση των παραγγελιών delivery.

Η ανάγκη και ο στόχος του πελάτη ως προς την ενέργεια της διανομής ήταν **η αύξηση σε καθημερινή βάση των παραγγελιών για delivery!**

Σχεδιασμός ενέργειας

Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος, η υπηρεσία portaplus οργάνωσε τη διανομή των φυλλαδίων καλύπτοντας την περιοχή γύρω από το κατάστημα! Η συγκεκριμένη περιοχή αποτελείται από περίπου **30.000 νοικοκυριά**. Η υπηρεσία portaplus γνωρίζοντας τις πολυκατοικίες με υψηλή διεισδυτικότητα και παραλειψημότητα **χρειάστηκε 7.000 φυλλάδια** για την υλοποίηση της διανομής φυλλαδίων του Γρηγόρη Καλλιθέας.

Η ιδιοκτήτρια του καταστήματος μας είχε ήδη ενημερώσει ότι το delivery στους καφέδες ξεκινάει γύρω στις 9 η ώρα το πρωί, ενώ μεταξύ 9:00 και 10:00 μπορεί να παραδώσει μέχρι και 60 παραγγελίες.

Συνεπώς, η διανομή πραγματοποιήθηκε τις πρωινές ώρες, τις ώρες δηλαδή που ο κόσμος πηγαίνει προς τη δουλειά του και συνεπώς, θα χρειαστεί ένα ωραίο και καλό καφέ για να ξεκινήσει δυναμικά την ημέρα του!

Τέλος, σημαντικό ρόλο στην απόδοση της συγκεκριμένης διανομής κατείχε το μεγάλο και απλό φυλλάδιο που σχεδιάστηκε από το κατάστημα. Το φυλλάδιο περιλαμβάνει μία φωτογραφία των προϊόντων που προσφέρει ο Γρηγόρης και παρέχει στον καταναλωτή τα στοιχεία επικοινωνίας του καταστήματος προκειμένου να πραγματοποιήσει την παραγγελία του!

Αποτελέσματα

Η απόδοση της διανομής των φυλλαδίων του Γρηγόρη Καλλιθέας ήταν εντυπωσιακή!

Πριν τη διανομή των φυλλαδίων:

- το κατάστημα είχε κατά μέσο όρο **95 παραγγελίες delivery την ημέρα**. Οι παραγγελίες ανά ημέρα κυμαίνονταν μεταξύ 67 και 99!

Με την ολοκλήρωση της διανομής:

- οι παραγγελίες αυξήθηκαν και το κατάστημα κατά μέσο όρο λαμβάνει πλέον **130 παραγγελίες delivery την ημέρα**, δηλαδή 35 περισσότερες παραγγελίες από αυτές που είχε πριν.

Τέλος, από τη στιγμή που πραγματοποιήθηκε και ολοκληρώθηκε η διανομή **δεν έχει υπάρξει μια ημέρα που να πέσει κάτω από τις 100 παραγγελίες**.



Πώς τα Coffee Lab προσελκύουν εργαζομένους

Τα **Coffee Lab στη Λυκόβρυση** αποτελούν μέρος μίας μεγάλης αλυσίδας καταστημάτων καφέ και είναι τοποθετημένη στην οδό Σοφοκλή Βενιζέλου.

Η περιοχή της Λυκόβρυσης – Μεταμόρφωσης είναι μία αρκετά βιομηχανική περιοχή καθώς έχει **αρκετές επιχειρήσεις και εργαζομένους**. Για παράδειγμα, στη συγκεκριμένη περιοχή βρίσκονται τα κεντρικά γραφεία του Πλαισίου, της Έβγα, το Star και άλλες μεγάλες επιχειρήσεις.

Οι εργαζόμενοι των επιχειρήσεων αποτελούν κοινό στόχο για πολλές επιχειρήσεις και ειδικότερα για τις επιχειρήσεις καφέ, οι οποίες θέλουν να προσεγγίσουν τους συγκεκριμένους καταναλωτές στο χώρο της εργασίας τους ώστε να τους προσφέρουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους.

Στόχος του Coffee Lab στη Λυκόβρυση ήταν να **προσελκύσει τους εργαζομένους της περιοχής** αλλά και **όσους ζουν στα πέριξ**, σε μία περίοδο όπου το delivery στις επιχειρήσεις καφέ φαίνεται να είναι αρκετά πεσμένο.

Προκειμένου να επιτευχθεί ο παραπάνω στόχος δημιουργήθηκε ένα **ελκυστικό φυλλάδιο** το οποίο κοιτώντας το σε δελέαζε να το ανοίξεις. Η αρχική σελίδα του φυλλαδίου ανέγραφε τη διεύθυνση καθώς και τα τηλέφωνα επικοινωνίας. Ακόμα, είχε τοποθετηθεί μία φωτογραφία ενός όμορφου ροφήματος. Τέλος, όπως μπορείς να δεις και παρακάτω, στο εσωτερικό του φυλλαδίου τους υπήρχε ο τιμοκατάλογος.



Η portaplus επιλέχθηκε για την οργάνωση και εκτέλεση της διανομής των φυλλαδίων του Coffee Lab. Η διανομή των φυλλαδίων οργανώθηκε σε δύο επίπεδα. Αρχικά, στοχεύσαμε στους εργαζομένους με την **ειδική υπηρεσία της portaplus «Διανομή Φυλλαδίων σε Εργαζόμενους Επιχειρήσεων»**, όπου οι διανομείς μας παρέδιδαν το φυλλάδιο στους ενδιαφερόμενους καταναλωτές. Παράλληλα, μέσω της υπηρεσίας portaplus διανεμήθηκαν τα φυλλάδια στα **νοικοκυριά της περιοχής**, τα οποία εμφανίζουν υψηλή παραληψιμότητα και οι διανομείς μας άφηναν τα φυλλάδια του Coffee Lab έξω από τα διαμερίσματα των καταναλωτών. Ακόμα, φυλλάδιο δώθηκαν και στα καταστήματα που βρίσκονται στη συγκεκριμένη περιοχή.

Αξιοποιώντας τον **ελάχιστο αριθμό εντύπων** που χρειαζόταν για τη συγκεκριμένη ενέργεια, η απόδοση της διανομής ήταν σημαντική καθώς ένας σημαντικός **αριθμός νέων πελατών έκανε την πρώτη του παραγγελία delivery** από το Coffee Lab.

Αύξησε 7% τις καθημερινές παραγγελίες προσελκύοντας εργαζομένους!

Το κατάστημα **Γρηγόρης στην Αμφιθέας** είχε την ανάγκη να αυξήσει τις καθημερινές του παραγγελίες. Καθώς η γύρω περιοχή απαρτίζεται από πολλές επιχειρήσεις και το 50% περίπου του τζίρου του προέρχεται από εργαζομένους, θέλησε να δημιουργήσει ένα **ελκυστικό φυλλάδιο** και να το **διανείμει** προκειμένου να τον **γνωρίσουν νέοι εργαζόμενοι και επιχειρήσεις** αλλά και να **υπενθυμίσει την**

ύπαρξη του καταστήματος στην περιοχή.

Για να καλυφθεί η παραπάνω ανάγκη, δημιουργήθηκε το παρακάτω φυλλάδιο και επιλέχθηκε η υπηρεσία portaplus για να πραγματοποιήσει τη διανομή των φυλλαδίων του Γρηγόρη στις επιχειρήσεις.

Η απόδοση της συγκεκριμένης ενέργειας ήταν πολύ δυνατή ενώ η πρώτη εικόνα του πελάτη ήταν θετική. Οι καθημερινές παραγγελίες αυξήθηκαν κατά 7%. Παράλληλα, κατάφερε να σπάσει το ρεκόρ τους σε ημερήσιες παραγγελίες. Ακόμα, παρατήρησαν παραγγελίες από επιχειρήσεις που άνοιξαν πρόσφατα αλλά και από επιχειρήσεις που έκαναν παραγγελίες παλιότερα.

Σύμφωνα με τον πελάτη, σε 7 περίπου μήνες όπου ξεκινούν οι πιο ζεστές μέρες θα πραγματοποιήσουν κι άλλη διανομή φυλλαδίων καθώς θέλουν να υπενθυμίσουν στους καταναλωτές την ύπαρξή του Γρηγόρη στην Αμφιθέας. Ακόμα, ο πελάτης σχολίασε «πιστεύω ότι τα λεφτά που έδωσα για τη διανομή θα γίνουν τζίρος στις πρώτες 2 εβδομάδες μετά την ολοκλήρωση της διανομής».

Επειδή οι επιχειρήσεις αλλάζουν συχνά και οι καταναλωτές πολλές φορές ξεχνούν, μία επιχείρηση θα πρέπει να πραγματοποιεί **διανομές φυλλαδίων κάθε 5-6 μήνες** και σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες της περιοχής. Στόχος αυτών των ενεργειών είναι να μπει το κατάστημα στο μυαλό των καταναλωτών και να είναι η πρώτη τους επιλογή μόλις σκεφτούν ότι θα ήθελαν έναν καφέ και ένα όμορφο πρωινό!



Πώς στην portaplus πιάνουμε το καταναλωτικό σου κοινό

Κάθε καταναλωτής βρίσκεται σε ένα συγκεκριμένο στάδιο του αγοραστικού του ταξιδιού σε μία συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Η επιχείρησή σου θα στοχεύσει σε συγκεκριμένο κοινό με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Πιο συγκεκριμένα, το καταναλωτικό σου κοινό θα έχει κάποια από τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Δυσανεστημένοι από κάποια άλλη ανταγωνιστική επιχείρηση
- Θέλουν να δοκιμάσουν μία καινούργια γεύση, ένα καινούργιο snack, έναν καινούργιο καφέ
- Είναι νέοι στην περιοχή είτε ως εργαζόμενοι είτε ως κάτοικοι
- Δεν έχουν λάβει κάποιο φυλλάδιο μέχρι στιγμής το οποίο θα τους ενημερώνει για τις επιχειρήσεις καφέ ή φαγητού στην περιοχή.

Από την εμπειρία μας, έχουμε δει ότι η πελατειακή βάση των επιχειρήσεων φαγητού ή καφέ, βασίζεται κυρίως στους καταναλωτές που κατοικούν στην περιοχή αλλά και σε εκείνους που εργάζονται εκεί.

Προκειμένου να πιάσουμε όλους τους καταναλωτές, στην υπηρεσία portaplus έχουμε δημιουργήσει 3 διαφορετικές υπηρεσίες προκειμένου να ενημερώσεις κάθε γωνιά της περιοχής σου για την επιχείρησή σου αλλά και να προσελκύσεις το μεγιστό αριθμό πελατών.

Διανομή Φυλλαδίου Portaplus

Η συγκεκριμένη υπηρεσία θα φέρει στην επιχείρησή σου **νέους πελάτες** και ταυτόχρονα θα υπενθυμίσει την ύπαρξή σου σε παλιούς πελάτες. Το φυλλάδιό σου θα πρέπει να ενημερώνει το καταναλωτικό κοινό σχετικά με προσφορές, λύσεις και νέα προϊόντα που μπορείς να τους προσφέρεις. Είναι ακόμα πολύ σημαντικό να ενημερώσεις το καταναλωτικό σου κοινό και να διανέμεις το φυλλάδιό σου τη στιγμή που έχουν ανάγκη αυτό που προσφέρεις και τη στιγμή κατά την οποία είναι έτοιμοι να προβούν σε αγορά.

Η υπηρεσία portaplus είναι η πιο δημοφιλής υπηρεσία καθώς προσφέρει οικονομική και αποτελεσματική διανομή του φυλλαδίου σου, με μείωση 50% του κόστους διανομής και 90% παραλειψημότητα του φυλλαδίου.

Με τη συγκεκριμένη υπηρεσία καλύπτουμε όλη την περιοχή, παραδίδοντας τα φυλλάδια σου στα νοικοκυριά με μεγάλη παραλειψημότητα. Έχοντας πραγματοποιήσει περισσότερες από **17.500 διανομές από το 1999 έως σήμερα** και έχοντας στη διάθεσή μας διάφορα συστήματα οργάνωσης και καταγραφής των ενεργειών, είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε τα νοικοκυριά κάθε περιοχής, τα οποία σημειώνουν **υψηλή παραλειψημότητα** και συνεπώς, κατά τη διάρκεια της διανομής στοχεύουμε σε αυτά εξασφαλίζοντας έτσι οικονομία στην εκτύπωση του εντύπου σου.

Πώς σου εξασφαλίζουμε οικονομία της διανομής σου;

Σύμφωνα με την εμπειρία μας, τα φυλλάδια τα οποία τοποθετούνται στη γενική είσοδο της πολυκατοικίας σημειώνουν παραλειψημότητα μικρότερη από 20%. Για αυτό το λόγο, δεν αφήνουμε τα φυλλάδιά σου στην είσοδο της πολυκατοικίας αλλά στην είσοδο των νοικοκυριών.

Διανομή Φυλλαδίου σε Εργαζόμενους Επιχειρήσεων

Μέσω της συγκεκριμένης υπηρεσίας, το φυλλάδιό σου διανέμεται σε εργαζόμενους επιχειρήσεων την **ώρα που αυτοί πηγαίνουν στην εργασία τους είτε στα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς είτε στην είσοδο επιχειρήσεων ή καταστημάτων.**

Οι εργαζόμενοι των επιχειρήσεων αποτελούν ένα ευρύ κοινό για διάφορα είδη επιχειρήσεων όπως επιχειρήσεις ένδυσης, υπόδυσης, καφέ, οικιακού εξοπλισμού κ.α.

Έχοντας καταγράψει όλες τις επιχειρήσεις ανά περιοχή, οι διανομείς μας επισκέπτονται συγκεκριμένες επιχειρήσεις/ καταστήματα με υψηλή παραλειψημότητα. Η συγκεκριμένη υπηρεσία έχει υλοποιηθεί εκατοντάδες φορές και συνεπώς, είμαστε σε θέση να **γνωρίζουμε τις επιχειρήσεις εκείνες που έχουν μία θετική αντιμετώπιση στην παραλαβή φυλλαδίων.** Γνωρίζουμε επίσης τους μεγάλους φορείς ανά περιοχή, στους οποίους δουλεύουν εκατοντάδες άτομα και συνεπώς αποτελούν ένα μεγάλο κοινό στο οποίο μπορεί να διανεμηθεί το φυλλάδιό σου.

Προκειμένου να προσελκύσεις τους εργαζόμενους μίας συγκεκριμένης περιοχής θα χρειαστείς περίπου **5.000 φυλλάδια**, ωστόσο ο **αριθμός αυτός διαφέρει ανά περιοχή.** Έτσι, αν θέλει η επιχείρησή σου να καλύψει την περιοχή των Αμπελοκήπων και του Κολωνακίου θα χρειαστείς τουλάχιστον 10.000 φυλλάδια για να έχεις τη μέγιστη απόδοση στη συγκεκριμένη ενέργεια.

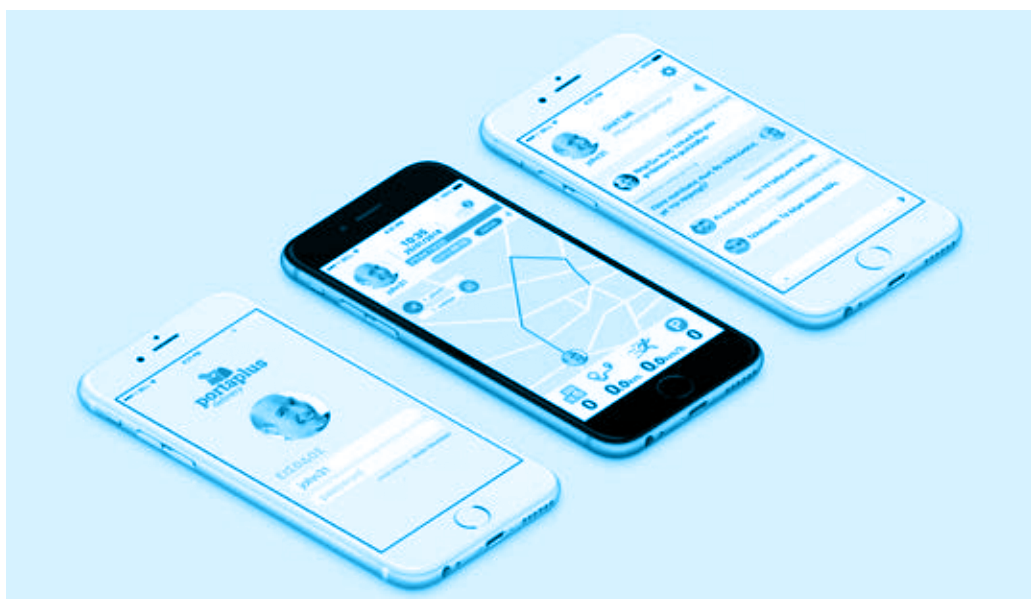
Διανομή Φυλλαδίου σε Εμπορικά Σημεία

Η υπηρεσία της διανομής φυλλαδίου σε εμπορικά σημεία αποτελεί μία πολύ σημαντική ενέργεια καθώς **έχεις την προσοχή του καταναλωτή σου τη στιγμή που ετοιμάζεται να κάνει τα ψώνια του**. Μπορείς να δώσεις το φυλλάδιό σου σε κάθε καταναλωτή ή ακόμα να στοχεύσεις σε ένα πιο συγκεκριμένο κοινό όπως για παράδειγμα, γυναίκες, άντρες, γονείς κλπ.

Το φυλλάδιο σου διανέμεται σε εμπορικά σημεία όπως, πλατείες, πεζόδρομοι, εμπορικοί δρόμοι, με σκοπό την ενημέρωση των καταναλωτών για το προϊόν/ υπηρεσία και τη διανομή του φυλλαδίου στο κοινό που ενδιαφέρετε. Με αυτό τον τρόπο σου εξασφαλίζουμε μεγάλη οικονομία στην εκτύπωση του φυλλαδίου καθώς και αποτελεσματικότητα αφού το φυλλάδιό σου θα βρεθεί στα χέρια των ενδιαφερόμενων δυνητικών σου πελατών. Η συγκεκριμένη ενέργεια πραγματοποιείτε **ημέρες και ώρες κατά τις οποίες η εκάστοτε περιοχή προσελκύει τον περισσότερο κόσμο**.

Η διανομή σε εμπορικά σημεία πραγματοποιείται σε περιοχές με εμπορικό ενδιαφέρον όπως είναι η Νέα Σμύρνη, η Γλυφάδα, το Χαλάνδρι, το Περιστέρι, ο Πειραιάς κ.α.

Συνήθως για κάθε εμπορικό σημείο και προκειμένου να εξασφαλιστεί η συνολική κάλυψή του χρειάζονται 10.000 φυλλάδια και 5-7 ημέρες διανομής.



Πώς μπορείς να παρακολουθείς την απόδοση της διανομής σου

Η υπηρεσία portaplus έχει επενδύσει στην τεχνολογία και έχει δημιουργήσει ένα λογισμικό βασισμένο σε συγκεκριμένα συστήματα, όπως τα συστήματα συλλογής δεδομένων κ.α., με στόχο την **επόπτευση της διαδικασίας διανομής** από όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη αλλά και τη **βελτιστοποίησή** της. Με άλλα λόγια, δίνεται η δυνατότητα στον εκάστοτε πελάτη όχι μόνο να παρακολουθεί τη διανομή του αλλά και να τη διαχειρίζεται. Ακόμα, η συγκεκριμένη εφαρμογή **υποβοηθά και καθοδηγεί τους διανεμητές** ενώ παράλληλα **εξασφαλίζει έναν πλήρη έλεγχο της εργασίας τους**.

Τι προσφέρει το συγκεκριμένο λογισμικό;

Ίσως να αναρωτιέσαι τι ακριβώς προσφέρει το συγκεκριμένο λογισμικό και πώς μπορεί να σε βοηθήσει... Συνέχισε να διαβάζεις και ανακάλυψε όλα τα στοιχεία εκείνα που κάνουν το λογισμικό της υπηρεσίας portaplus μοναδικό.

- Δείχνει την **ακριβή ώρα έναρξης και λήξης της διανομής**. Παλιότερα, ο προϊστάμενος παρακολουθούσε την ακριβή ημερομηνία έναρξης και λήξης της εργασίας του κάθε διανεμητή μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας καθώς ήταν αδύνατο ένας άνθρωπος να βρίσκεται σε πολλαπλά μέρη την ίδια χρονική στιγμή.
- **Δρομολόγηση διανομής**. Η συγκεκριμένη εφαρμογή, σε σύνδεση με το Google Maps, δείχνει σε ποιον ακριβώς δρόμο πραγματοποιεί ο κάθε διανομέας το μίρρασμα των φυλλαδίων και τον βοηθάει να μην χάνει ή να μην προσπερνάει δρόμους. Όλοι όσοι σχετίζονται με την εκάστοτε διανομή έχουν πρόσβαση σε αυτά τα στοιχεία γεγονός που επιτρέπει τον καλύτερο έλεγχο της περιοχής κάλυψης.
- Καταγράφονται οι **πολυκατοικίες στις οποίες έχει καταφέρει να διεισδύσει** κάθε διανεμητής και πραγματοποιείτε μία **σύγκριση** σε σχέση με τη διεισδυτικότητα των υπόλοιπων διανεμητών. Ακόμα, η τεχνολογία που έχει χρησιμοποιηθεί είναι σε θέση να αναγνωρίσει **αν κάποιος διανεμητής έχει διεισδύσει σε κάποια πολυκατοικία**. Πιο συγκεκριμένα, εμφανίζεται μία πράσινη πινέζα κάθε φορά που κάποιος διανεμητής βρίσκεται στο εσωτερικό μίας πολυκατοικίας.
- Μπορούμε να καταλάβουμε **πότε κάνει διαλείμματα** ένας διανεμητής και **πόσο αυτά διαρκούν**.
- Καταμετρούμε την **ταχύτητα** με την οποία κινείτε κάθε διανεμητής (χιλιόμετρα ανά ώρα) και πραγματοποιείτε μία **σύγκριση της ταχύτητας των διανεμητών**. Ταυτόχρονα εμφανίζονται οι 3 πιο γρήγοροι διανεμητές προκειμένου να παρακινήσουμε τους υπόλοιπους να αυξήσουν την ταχύτητάς τους χωρίς όμως να μειώσουν την ποιότητα της εργασίας τους.

Ποια είναι τα οφέλη που μπορείς να κερδίσεις μέσω της τεχνολογίας αυτής;


Έχοντας πάντα ως κύριο στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και τη μέγιστη απόδοση της διανομής του, η συγκεκριμένη εφαρμογή μας δίνει τη δυνατότητα, κυρίως μέσω του μηχανισμού σύγκρισης της ταχύτητας και της διεισδυτικότητας των διανεμητών, να σου προσφέρουμε τα εξής:

- Μείωση του κόστους διανομής
- Αύξηση της παραλειψημότητας του φυλλαδίου σου και συνεπώς, αύξηση της απόδοσης της διανομής σου
- Κάλυψη όλων των δρόμων, οι οποίοι μπορεί να μην είχαν καλυφθεί σε παλαιότερη διανομή, αυξάνοντας έτσι την απόδοση της διανομής σου σε νέους αλλά και παλιούς πελάτες.

Ακόμα μπορείς να πλοηγηθείς και να εποπτεύσεις τη διαδικασία της διανομής σου μέσω **κινητού** ή **υπολογιστή**. Η εφαρμογή που έχουμε δημιουργήσει για το κινητό σου είναι απλή και γρήγορη. Αναγράφονται ποιοι και πόσοι διανεμητές πραγματοποιούν την ενέργειά σου, σε ποιους δρόμους έχουν κινηθεί αλλά και σε ποιες πολυκατοικίες έχουν εισέλθει. Επίσης, μπορείς να παρακολουθήσει περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη διανομή σου διαδικτυακά στον υπολογιστή σου. Εκεί θα βρεις την αναλυτική περιγραφή και απόδοση της διανομής σου.

Συνοψίζοντας

Όλα τα παραπάνω δίνουν τη δυνατότητα τόσο στην ομάδα της portaplus όσο και σε σένα να **εποπτεύεις με ακρίβεια την ποιότητα της ενέργειας** η οποία πραγματοποιείται. Έτσι, ως πελάτης δεν ανησυχείς πλέον για τη διανομή σου καθώς σου παρέχουμε ένα **πλήρες ιστορικό με ακριβή στοιχεία** και σου **εξασφαλίζουμε περισσότερο χρόνο** προκειμένου να ασχοληθείς με άλλες ενέργειες που χρειάζεται να πραγματοποιήσεις μέσα στην καθημερινότητά σου.



Αύξησε άμεσα τα έσοδα
της επιχείρησής σου
προσελκύοντας **νέους πελάτες!**



**ΜΗ
ΧΑΝΕΙΣ
ΑΛΛΟ
ΧΡΟΝΟ!**

Έλα τώρα σε επαφή μαζί μας και κλείσε
ραντεβού για τη **ΔΩΡΕΑΝ** συμβούλευση
που σου παρέχουμε!

**Επικοινωνήσε
σήμερα μαζί μας!**

Τηλ: 210 9701777 / e-mail: info@portaplus.gr