

Restaurangbranschen
TRENDRAPPORT
2025





Introduktion.

Välkommen till restaurangscenen år 2025 – en spännande blandning av moderna smaker och innovativ teknik! Dagens matgäster vill ha minnesvärda upplevelser utan att behöva spräcka sin budget, och för de som arbetar inom restaurangbranschen gäller det att leverera högsta kvalitet till rimliga priser.

Bakom kulisserna optimerar restauranger sina processer och sin logistik. Tänk dig system som är integrerade, ännu smidigare order- och betalprocesser och attraktiva lojalitetsprogram. Dessutom handlar dagens mat inte bara om smak – den är måldriven. Gröna ingredienser som ökar marginalerna och hälsosam snabbmat blandas på en restaurangscen som också har börjat vurma för den traditionella svenska husmanskosten – restaurangerna står idag inför stora förändringar.

Utforska dessa förändringar och trender i vår rapport. Oavsett om du är restaurangägare, matälskare eller jobbar inom branschen, låt oss tillsammans navigera genom restaurangscenen år 2025!

Happy Reading
Dina vänner på Trivec



TREND 1


**Växtbaserad
mat – mer än
en klimatfråga**

För många restauranger har den senaste tidens inflation slagit hårt. **Sedan slutet av 2021 har priserna på våra livsmedel stigit med cirka 25%**, detta innefattar även vissa livsmedel som blivit hela 70% dyrare, enligt **SCB i ett reportage** av SVT. Detta har fört med sig att restaurangerna bör se över kostnaderna för sina råvaror samt dryckesinköpen lite noggrannare inför 2025.

För att klara sig ekonomiskt är det helt enkelt en nödvändighet att tänka nytt. **Det finns till exempel flera fördelar med att erbjuda växtbaserade råvaror på menyn.** Att växtbaserad mat är bättre för miljön än många andra alternativ, det vet vi redan, men det som kanske glöms bort är att det i många fall även är bättre för restaurangernas ekonomi och marginalerna för varje rätt.

Det är inte bara positivt för plånboken med växtbaserad mat. Enligt **Livsmedelsverket** kan hälsosamma matvanor minska risken för hjärt- och kärlsjukdomar med upp till 30 – 50%. Gröna matvanor kan även förebygga upp till en tredjedel av alla cancerfall. Idag görs flera insatser för att valet av hälsosam mat ska vara lättillgängligt och attraktivt. Många restauranger lever upp till det ansvaret, och ser även att de hälsosamma rätterna är ett populärt val bland gästerna.

Gröna ingredienser innebär förstås inte att du behöver utesluta kött från menyn helt och hållet. Men att använda råvaror som baljväxter, bönor, linser, ärtor och liknande som huvudingrediens i några av maträtterna ökar marginalerna på de vegetariska rätterna. En bredare vegetarisk meny gör exempelvis att restaurangen kan dra ner till en eller två köttätter på menyn. Klimatsmart, ekonomiskt, hälsosamt och gott!



**Sedan 2021 har
priserna stigit
med ca 25%**

Tips till dig som driver restaurang:

- ▶ **Tänk på marginalerna:** Testa att servera vällagade grönsaker, gärna lokalproducerade, så kan ni öka marginalerna för varje rätt som ställs på bordet.
- ▶ **Hitta högmarginalprodukter som säljer:** Pusha för de rätter som har hög marginal och som säljer bäst – se också till att de är synliga på bästa stället på menyn.
- ▶ **Tag bort paradrätten om den är för dyr:** Presentera nya rätter i stället för att envisas med rätter som ingen köper.



Hur kan vi på Trivec hjälpa dig?

Det finns många smarta integrationer och verktyg som hjälper dig att öka kundlojaliteten och minska på utgifterna. På Trivec har vi ett rikt partnerekosystem med skräddarsydda integrationer för restauranger som lojalitetssystem, lageroptimering, analys, bordsbokning och mycket mer. Ta en titt [här](#) om du är intresserad.



TREND 2

Därför ska du lära känna dina närproducenter

De senaste åren har svenskarnas medvetenhet om närproducerat ökat. Restauranggästers krav på närproducerade kryddor och grönsaker samt lokala fågel- och köttleverantörer har ökat kraftigt.

Människor är beredda att betala lite mer för lokala råvaror i maten.

Lär känna dina leverantörer

Att välja närproducerat behöver inte bli dyrare. Det resulterar ofta i en lägre kostnad om du förhandlar med dina grossister med jämna mellanrum. Jämfört med att importera råvaror så kan det bli billigare om du väljer råvaror i säsong. Men, det är inte bara billigare, utan också bättre för miljön, har ett högre näringsinnehåll och ofta en rikare smak.

Marknadsför dig ihop med en leverantör

Det kan kännas som att man inte vet hur man ska börja. Ett tips kan vara att bygga upp en relation med en leverantör över tid. Ett annat tips är att marknadsföra varandra på menyerna eller ha ett event ihop.

Egen odling – börja med en ingrediens

Det finns de restauranger och barer som valt att odla egna råvaror, som till exempel grönsaker och örter. Fler och fler restauranger i storstäderna har blivit självförsörjande via takodlingar eller kolonilotter i stadsmiljö. Att odla egna råvaror till vissa delar av menyn innebär inte bara att du kan komma undan med billigare råvarukostnad, det innebär också att du driver en hållbar restaurang utan besprutade grönsaker. Tipset är att börja med en ingrediens som du kan ha i flera rätter. På så sätt minskar du inköpen och matsvinnet, det blir mindre över.

Ytterligare ett tips är att odla en ingrediens som är lik i smaken till den ingrediens som man vanligtvis importerar. Det sparar mycket tid och pengar. Enligt en rapport från Landsbygdsnätverket växer intresset för växtbaserad mat hela tiden.





Några tips på hur du kan börja:

- ▶ **Lokala leverantörer:** Arbeta upp leverantörskontakter med lokala handlare. Bygg förtroende och börja inte prata pris direkt.
- ▶ **Marknadsföring:** Marknadsför dig tillsammans med leverantörerna på menyerna och tala om varandra i olika sammanhang, det bygger förtroende.
- ▶ **Odlar du eget – börja med en ingrediens:** Finns det en importerad smak som du kan ersätta med en egenodlad krydda, odla den och använd den i flera rätter.

A close-up photograph of a person's hands writing in a notebook on a metal table. The person is wearing a white long-sleeved shirt and a dark vest. The notebook is open, and the person is using a white pen with a gold tip. The background is slightly blurred, showing a kitchen or industrial setting with metal surfaces and equipment.

TREND 3

**Analysera menyn
= fördelar med
lägre priser till
gästerna**

Den tid vi befinner oss i innebär många ekonomiska utmaningar, inflationen präglar fortfarande vissa länder även om den på sina håll är på väg ner. Flera restauranger behöver fokusera på att ha en meny som maximerar lönsamheten samtidigt som kundnöjdheten bibehålls. För att uppnå så höga vinstmarginaler som möjligt kan det kräva en omorganisering och en uppdatering av menyn.

Analysera din meny

Menu engineering innebär att du analyserar din nuvarande meny och utvärderar alla rätter baserat på deras lönsamhet (bidragsmarginal) och popularitet (försäljningsvolym). Genom relevant information kan du ta rätt beslut för just din verksamhet. Säkerligen ser du att det finns storfavoriter på er meny, och kanske även några alternativ som det inte säljs lika mycket av.

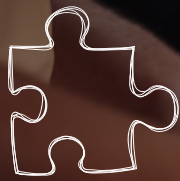
Optimera ditt menyutbud

Stjärnor: Se till att dessa rätter är framträdande på menyn, eftersom de genererar både hög försäljning och hög vinst.

Arbetshästar: Överväg att justera portioner, ingredienser eller priser för att öka lönsamheten för dessa populära rätter.

Pussel: Marknadsför dessa rätter mer effektivt genom att lyfta fram dem på menyn eller genom servicens rekommendationer. Du kan också utvärdera deras presentation, portionsstorlek eller prissättning för att öka populariteten.

Hundar: Ta bort eller ersätt dessa rätter med nya, potentiellt mer lönsamma rätter, eller förbättra dem för att öka deras attraktionskraft och lönsamhet.



PUSSEL

Hög vinst,
låg popularitet



STJÄRNOR

Hög vinst,
hög popularitet



HUNDAR

Låg vinst,
låg popularitet



ARBETSHÄSTAR

Låg vinst,
hög popularitet

Menydesign

Utifrån resultatet förändrar du hur menyn är disponerad och låter de mest lönsamma rätterna få framträdande platser på menyn, exempelvis i övre högra hörnet, där kunder vanligtvis tittar först. Använd med fördel olika designelement som ramar in, förstärker och drar uppmärksamhet till de rätter du vill att gästen ska välja.

Hur priset presenteras spelar också roll. Genom att exempelvis ta bort valutasymboler och decimaltecken förenklas uttrycket. Ännu ett effektivt sätt att locka gästen att välja ett specifikt alternativ är att erbjuda paketpris. Genom paketerbudande med till exempel en huvudrätt och ett glas vin till samma pris som den dyraste huvudrätten upplever gästen att de får ett större värde.

När du gått igenom menyn och gjort de nödvändiga förändringarna bör du sedan kontinuerligt följa hur det går. Vilka rätter och paket säljs, vilka av de rätterna har högst marginal samt på vilka tider säljs vilka rätter?

Erbjud prisvärda rätter

Genom att räkna ut råvarukostnaden för rätten kan ni fundera över om det finns någon råvara som med fördel kan bytas ut mot en billigare. Att förfina och effektivisera menyn bör leda till ökade marginaler för varje rätt, minskat matsvinn och ökad lönsamhet.

Både företag och privatpersoner håller hårt i plånboken. Ett sätt att locka privata gäster, men också företag till krogen, är att erbjuda prisvärda maträtter eller menyer som är rimliga i pris.

Det kanske är dags att skippa paradrätten med rimmad torskrygg för 500 kronor om den inte säljer. Analysera vad gästerna beställer och vad det är som verkligen säljer.

Minska matsvinnet, behåll kundfavoriterna och effektivisera verksamheten – vi ser det som en win-win!

Hur kan vi på Trivec hjälpa dig?

Genom att integrera till ett lageroptimeringssystem för inventering, beställning, spill och försäljning kan ni se varulagret i realtid vilket gör att ni inte behöver inventera delar av er verksamhet lika frekvent. Läs mer om lager och inventering [här](#). På Trivec har vi ett stort partner-ekosystem med skräddarsydda integrationer för restauranger som lojalitetssystem, lageroptimering, analys och många fler.



TREND 4

**Så får du
personalen
att stanna**



Svårigheter att få personalen att stanna länge är du inte ensam om, Svenskt näringsliv har tagit tempen på branschen och finner samma svar: Hotell och restauranger har just nu svårigheter i att hitta rätt personal samt få dem att stanna i yrket.

Yrken som kökspersonal, servitris, hovmästare, bartender, kock, eller konditor är ett hantverk, många är yrkesutbildade med mycket arbetslivserfarenhet. Men alla vill utvecklas. Ett tips för att få personal att stanna är att hjälpa personalen till vidareutveckling och vidareutbildning samt till att känna sig trygg i rollen. På så sätt kommer personalen att fortsatt leverera bästa möjliga service till gästerna.

Diskutera regelbundet vad service är

Ett tips är att ha veckomöten varje vecka där ni diskuterar vad service är. Låt personalstyrkan få lufta tankar och funderingar och diskutera situationer som uppstått under veckan som gått. Att diskutera situationerna hjälper personalen att förstå hur de ska hantera liknande situationer i framtiden samt att det också kan stärka teamkänslan.

Låt även din personal veta att de alltid kan vända sig till närmsta chef om något skulle hända eller om frågor dyker upp i stunden. Trygg personal skapar en bättre gästupplevelse.

Erbjud kompletterande utbildningar

Många inom restaurang har utbildat sig på restauranglinjer samt köks- och hotellskolor i Sverige och utomlands. De är trogna sitt yrke och många känner en enorm stolthet för branschen. Därför är kontinuerlig utbildning viktigt och kan få personal att stanna kvar.

En nyanställd kan till exempel få en mentor, en person att vända sig till vid frågor som kan uppstå. Utvärdera också hur en onboarding av nyanställda går till, låt exempelvis alla nyanställda lufta vad som kan förbättras i onboarding av nya personer. Att känna sig sedd, hörd och uppskattad skapar en god arbetsrelation mellan personal och ansvarig, och utbildad personal skapar en tryggare arbetsvardag för alla.

Bygg starka team

Ett starkt team som känner varandra har roligare. Glada medarbetare ger ofta mer av sig själva och servicen mot gäst ökar. Och hög service betyder mycket för restaurangens överlevnad.

Skapa en stark teamkänsla

Bygg ett sammanhållet team genom att anordna sociala aktiviteter, teambuilding och gemensamma måltider. När personalen känner sig som en del av ett team blir det mer attraktivt att stanna och arbeta tillsammans. Glada medarbetare presterar ofta bättre, är trevligare mot gästerna och stämningen blir mer personlig.

Ha en tydlig kommunikationskanal

Se till att alla anställda känner att de kan kommunicera sina tankar och problem. Öppna och ärliga kommunikationsvägar, där feedback tas på allvar, bidrar till att bygga förtroende och förhindra missförstånd. Använd er av veckomöten, en slack-kanal eller en social kanal endast för er.

Lön och förmåner: Erbjud löner som ligger på eller över branschstandarder. Tillhandahåll förmåner som hälsoförsäkring, betald ledighet och pensionsplaner.

Karriärmöjligheter: Skapa tydliga vägar för en karriär inom din restaurang, erbjud utbildning och beföringsmöjligheter.

Förmåner: Erbjud anställda måltider eller rabatter. Överväg ytterligare förmåner som gymmedlemskap, reseersättningar eller utbildningsstipendier.

Kontinuerlig utbildning: Se till att anställda känner sig säkra i sina roller. Ha regelbundna avstämningar och feedbacksessioner, så att anställda känner sig värderade och hörda.

Använd smarta lösningar: Genom att låter servisen använda en mobil order- och betalningslösning, kan du frigöra personal och minska antalet servitörer som behövs för att ta emot beställningar och betalningar från kunder. Du kan sedan använda runners som serverar maten.





På Trivec har vi ett stort eko-system av partnerintegrationer. Att hantera dricksen digitalt och med full öppenhet kan stärka sammanhållningen ytterligare. Med ett personalsystem kan ni enkelt sätta upp rättvisa fördelningsregler tillsammans i teamet, så att alla känner sig delaktiga och värdesatta. Medarbetarna får dessutom en tydlig överblick över sin intjänade dricks direkt i appen, vilket skapar både motivation och engagemang. Läs mer om våra **integrationer**.

Erkänt användarvänligt

– Trivecs kassasystem för restaurang

Ny personal uppskattar att arbeta i Trivecs kassasystem eftersom de så snabbt kommer in i jobbet. På **Bar Central i Folkoperan** frågar jobbsökande om restaurangen har Trivec då restaurangpersonal vill jobba i Trivecs enkla system. För Kim Choukri, en av Bar Centrals ägare, har Trivec blivit en konkurrensfördel.

A woman with long, wavy blonde hair and blue eyes is sitting at a wooden desk in a dimly lit bar. She is wearing a black long-sleeved top and is looking back over her shoulder towards the camera with a slight smile. Her hands are on a laptop keyboard. The background is filled with blurred shelves of bottles and a lit candle, creating a warm, atmospheric setting.

TREND 5

**Full koll på
nyckeltal**

Att driva en lönsam restaurang handlar om att hålla koll på de viktigaste nyckeltalen. Många restauranger arbetar professionellt och har full kontroll på nyckeltal (KPI:er).

Konsekvent bevakning och analys av din restaurangs KPI:er kan ge dig värdefulla insikter för att fatta strategiska beslut, vilket säkerställer att verksamheten förblir lönsam. Här är några standard KPI:er som du bör hålla reda på. (Det är också värt att notera att även om dessa är standard KPI:er, beroende på restaurangtyp och marknad, kan ytterligare KPI:er vara nödvändiga).

Vi har listat vilka nyckeltal som bör kontrolleras regelbundet, för att skapa förutsättningar för högre lönsamhet, kostnadskontroll, ökad effektivitet och högre kundnöjdhet, samt för att få ett tydligt beslutsunderlag inför kommande dag, vecka eller månad.

Dagliga nyckeltal:

- ▶ Dagens försäljning
- ▶ Genomsnittligt transaktionsvärde
- ▶ Fottrafik (antal gäster)
- ▶ Antal gäster vid vilka olika tider
- ▶ Omsättning av bord
- ▶ Arbetskostnader
- ▶ Avfallsspårning/svinn

Veckovisa nyckeltal:

- ▶ Veckans försäljning
- ▶ De olika menyalternativens prestation
- ▶ Feedback från kunder (muntligt, Google-recensioner och liknande)
- ▶ Lagerstatus
- ▶ Anställdas prestationer
- ▶ Bokningsfrekvens

Månatliga nyckeltal:

- ▶ Månadens försäljning
- ▶ Bruttovinstmarginal
- ▶ Varukostnad





KUNDCASE

Därför började Kung Carls restauranger arbeta med KPI:er

Kung Carl började arbeta med KPI:er som ett strategiskt steg för att främja sin företagsutveckling och förbättra sin interna effektivitet. De startade med att definiera och mäta specifika nyckeltal.

Genom att kontinuerligt analysera de KPI:er de har satt upp kunde de identifiera både framgångsfaktorer och potentiella utmaningar, vilket gör att de kan justera strategierna och processerna för att optimera prestationen och nå affärsmålen.

Tre tips för att komma igång med KPI:er, enligt Kung Carl:

1. Definiera relevanta KPI:er:

Börja med att identifiera vilka KPI:er som är mest relevanta för just er verksamhet. För Kung Carl inkluderade det bl.a. försäljning per arbetad timme, gästens genomsnittliga nota, kostnad för sålda varor (COGS), och givetvis även mjuka värden så som kund- och gästnöjdhet. Det är viktigt att fokus ligger på de nyckeltal som direkt påverkar just er affärsmodell och era mål.

2. Sätt upp mål och jämförelser:

Bestäm specifika, mätbara mål för varje KPI och jämför dessa med branschstandarder eller tidigare prestationer. Att ha tydliga mål gör det enklare att utvärdera framstegen och justera verksamheten vid behov.

3. Uppföljning och analys:

Implementera regelbundna uppföljningar av KPI:er, till exempel veckovisa eller månatliga rapporter. Analysera resultaten för att identifiera trender, framgångar, och områden som behöver förbättras. Detta kan ge värdefulla insikter om kundbeteende och operativa effektivitet.

***Vikten av att hålla koll på nyckeltalen:** Genom att noga övervaka KPI:er kan restauranger snabbt identifiera problemområden, optimera resurser och förbättra den övergripande lönsamheten. Det skapar även en kultur av datadrivet beslutsfattande, vilket kan leda till mer informerade strategier och ökad kundnöjdhet.*

Vad krävs för att arbeta med KPI:er

1. Datainsamling:

Först och främst krävs det en pålitlig metod för att samla in och lagra data. Det kan vara genom kassasystem (POS), bokföringsprogram, schema- och löneprogram eller kundfeedbacksystem.

2. Integrationer:

Många restauranger kan dra nytta av olika program och system som integreras för att förenkla datainsamlingen och analysen. Exempel-

vis kan integrationslösningar koppla samman POS-system, bokföring och lagerhantering för att skapa en helhetsbild av verksamheten.

3. Analysverktyg:

Investera i programvara för dataanalys och rapportering som kan hjälpa till att visualisera KPI:er och identifiera trender över tid. Det kan vara allt från enkla kalkylblad till mer avancerade lösningar.

Hur vi på Trivec kan hjälpa dig

I Trivecs back-office **MyTrivec** som är molnbaserad kan du se försäljning i realtid samt data om din restaurang i tydliga dashboards. Skapad för att ge dig bättre insikter och större kontroll över din verksamhet.

Fördelar med Trivecs dashboards

Smarta insikter: Få en tydlig överblick över försäljning, intäkter och prestation med kraftfulla nyckeltal som försäljningsintäkter, intäkter per gäst och genomsnittlig sittningstid.

Flexibla filter: Jämför data över olika tidsperioder och mellan specifika platser. Filtrera efter center eller exkludera moms – anpassat efter dina behov.

Försäljning i realtid: Följ dina dagliga försäljningssiffror och se hur nära du är dina mål med en tydlig progressbar.

Ett tips är Trivecs partner i Guestrix som tar alla data från kassasystemet och kombinerar det med data från systemet för bordsbokning, personalsystemet e.g.

TREND 6

Tekniska lösningar och Integrationer





Det finns många fördelar med att använda teknik i din restaurang för att öka effektiviteten, servicen och kundnöjdheten. Med rätt integrationer kan du också analysera din data. Vi börjar tala om fördelarna med integrationer.

Integrera dina nyckelsystem

Att ansluta nyckelsystem som ditt kassasystem, personalsystem, bokföring och lager är avgörande för att optimera effektiviteten och lönsamheten. Det värden du kan se genom att ansluta systemen du använder dagligen är:

Förbättra beslutsfattandet: Centraliserade data tillhandahåller robust analys för välinformerade val och realtidsrapportering om försäljning, lager och arbetskraft.

Öka effektiviteten: Automatisering minskar manuella uppgifter, effektiviserar arbetsflöden och påskyndar restaurangens drift, från köket till gästservice.

Spara kostnader: Realtidsinsikter hjälper till att optimera lager, minska svinn och förbättra personalhantering.

Höja gästupplevelsen: Integrerade data underlättar personlig service samt felfri och snabb beställning och betalning.

Stödja tillväxt: När din restaurang expanderar, anpassar sig ett integrerat system och skalar upp med lätthet.

Ger översikt: Du får en helhetsbild hur din restaurang går.

KUNDCASE:

Vi på Rival valde Trivec för deras många partnerintegrationer

Trivecs omfattande partner-nätverk avgjorde när Rival bytte till Trivec.

Fördelar för Rival med Trivec:

Hotellkopplingen till MEWS gör att Rival kan erbjuda gästerna en samlingsfaktura för hela hotellvistelsen.

De många partnerintegrationerna vad gäller personal och lager.

Trivec Order & Pay. Med Trivec Order & Pay kan Rival enkelt sätta upp QR-koder i lokalen där gäst kan beställa och betala på egen hand.



Självbetjäningsslösningar

Självbetjäningssverktyg, som QR-kodsbeställning, kiosker och mobilappar, ökar effektiviteten och intäkterna hos restauranger. Finare matställen kanske inte föredrar kiosker men kan använda QR-koder på kvitton för bekväm betalning, vilket ökar kundnöjdheten.

Att engagera kunder i beställning och betalning ökar lojaliteten och minskar personalbehovet.

Andra fördelar är:

Ökad merförsäljning: Enklare för gäster att göra extrabeställningar som en till öl eller en efterrätt.

Ökad service: QR-koder eller kiosker på obemannade ytor och terrasser ökar servicen för gäst.

Dynamisk prissättning: Justera priser för olika tidpunkter.

Minskade väntetider: Snabbare service attraherar fler matgäster.

Trivecs order- och betalösning i samma enhet - 2-1 har många fördelar, här är några

Sätt upp försäljningsställen var du vill

- ▶ Ta beställningar och betalningar var du vill i restaurangen.
- ▶ Enkelt att öppna upp en pop-up bar.
- ▶ Ta betalt i en lokal för after-ski, vid julbord, i en lounge eller på en uteterrass.
- ▶ Avlasta baren när det blir kö.
- ▶ Låt hovmästaren ta de första beställningarna på dryck.
- ▶ Enkelt att skicka tilläggsbeställningar som en öl eller en dessert.

Vill du öka omsättningen i din restaurang? Med HandyPay kan du:

- ▶ Enkelt skicka tilläggsköp som en öl eller en dessert direkt till baren eller köket.
- ▶ Ha en i servisen ute bland borden och låt runners bära ut mat och dryck.
- ▶ Vända fler bord och välkomna nya gäster snabbare.
- ▶ Ta betalt direkt när gästen ber om det.
- ▶ Öka servicen med ett digitalt anteckningsblock i fickan. Det kan vara till hjälp om du har lite personal eller oerfaren personal.

KUNDCASE:

Stars and Stripes ökar lönsamheten med en order- och betalösning

Stars and Stripes ville arbeta mer effektivt med beställningar och betalningar i sina restauranger. De missar aldrig en betalning, särskilt viktigt under hektiska kvällar då gäster kan betala omedelbart när beställningen är lagd.

Andra fördelar som de har sett:

- ▶ Fasta procentsatser för dricks har ökat dricksen för personalen.
- ▶ Servitörerna hjälper till vid baren, de tar betalt direkt och serverar sedan drycken.
- ▶ Det är enkelt att dela upp notan. Om gästen vill ha ett kvitto, skickas det direkt till dem via e-post.
- ▶ Sparar tid för serveringspersonalen som inte längre behöver springa och hämta kortterminaler.

[Läs hela deras historia här!](#)

Lojalitetslösningar kan bli en hörnsten för en restaurangs framgång

30% av dina gäster återkommer igen visar studier. Det är inte mycket! Och det innebär att 70% aldrig besöker din restaurang igen. Ett lojalitetsprogram kan vara ett av svaren för att få fler återkommande gäster.

Här är några fördelar du kan förvänta dig av ett lojalitetsprogram:

Fler besök: Med personlig kommunikation och service kommer du att få fler återkommande kunder.

Högre snittnotor: Återkommande kunder spenderar 67% mer än nya kunder.

Värdefulla insikter: Du kan samla in data om preferenser och köpvanor.

Riktade erbjudanden: Erbjud skraddarsydda upplevelser, från hälsningar till favoriträtter.

Incitament & belöningar: Skicka ut personliga erbjudanden och rabatter.

Direkt kommunikation: Använd SMS, e-post eller appar för att informera om kampanjer och evenemang, fördjupa relationen.





Självbetjäningslösningar

Självbetjäningsverktyg, som QR-kodsbeställning, kiosker och mobilappar, ökar effektiviteten och intäkterna hos restauranger. Finare matställen kanske inte föredrar kiosker men kan använda QR-koder på kvitton för bekväm betalning, vilket ökar kundnöjdheten.

Att engagera kunder i beställning och betalning ökar lojaliteten och minskar personalbehovet.

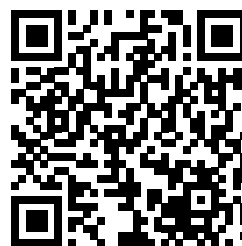
Andra fördelar är:

Ökad merförsäljning: Enklare för gäster att göra extrabeställningar som en till öl eller en efterrätt.

Ökad service: QR-koder eller kiosker på obemannade ytor och terrasser ökar servicen för gäst.

Dynamisk prissättning: Justera priser för olika tidpunkter.

Minskade väntetider: Snabbare service attraherar fler matgäster.



Läs mer om våra QR-lösningar här!

Vi vill gärna prata med dig!

Trivec Systems
insidesales@trivec.se
www.trivec.se

Kontakta oss!

Boka en demo

