



Restoranlarda Dijital Dönüşüm ve Yatırımın Geri Dönüşü

Premium CRM, Rezervasyon ve Sadakat Çözümleri

Conivra, restoran sahipleri ve zincirler için ROI odaklı teknoloji; doluluk, sadakat ve operasyonel maliyet optimizasyonu sağlar.

Conivra'nın Temel Avantajları

Fiyat, hız ve ölçek avantajları

01

Premium çözüm, piyasadan daha uygun fiyatlı

Daha düşük toplam maliyet sağlar

02

Aynı teknoloji ve daha yüksek hız = daha düşük maliyet

Performans başına maliyet düşer

03

Kredi karta 12 ay taksit imkânı

Nakit akışını kolaylaştırır

04

Uluslararası fatura avantajı: KDV %20 yerine %10

Vergi yükünde önemli azalma

05

Çoklu işletme avantajı: ikinci programda %50 indirim

Zincir ve çoklu işletmeler için cazip

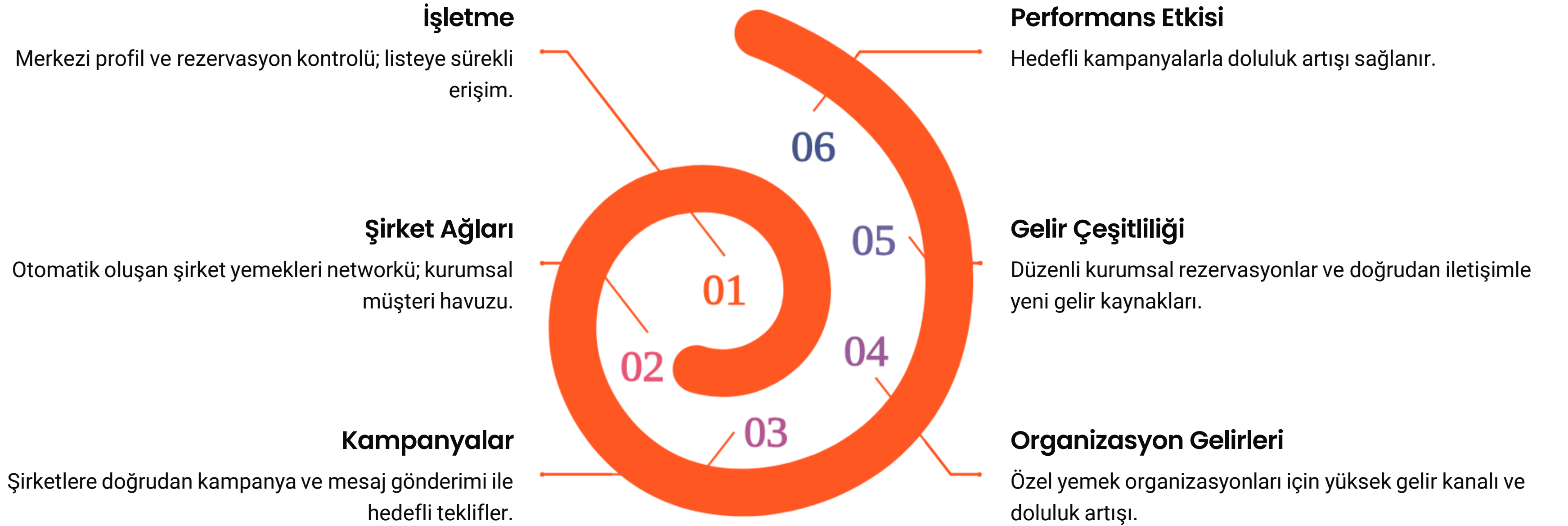
06

Toplam hedef: yatırım kararını hızlandırmak ve TSM maliyeti düşürmek

Fiyat/performans odaklı sunuş

Ekosistem Avantajları: Doğrudan Kurumsal Gelir

Şirket ağları, kampanyalar ve organizasyonlarla sürdürülebilir gelir artışı



Operasyonel Avantajlar

Zaman tasarrufu, gelir artışı ve operasyonel doğruluk

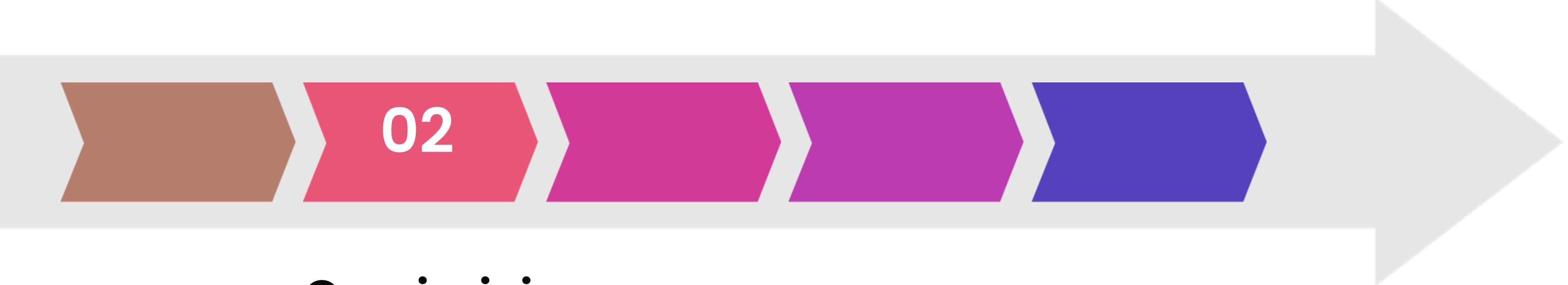
01

Kara liste modülü

- Zaman tasarrufu: sahte ve problemli rezervasyonların önlenmesi sayesinde personel onay ve düzeltme yükü azalır, günlük operasyonlar hızlanır.
- Operasyonel doğruluk: doğru ve güncel müşteri kayıtları ile rezervasyon yönetiminde tutarlılık sağlanır, hata kaynakları kapanır.
- Gelir artışı: masa ve kaynak verimliliği artarak doluluk oranı ve gelir artışı desteklenir.

Operasyonel Avantajlar

Zaman tasarrufu, gelir artışı ve operasyonel doğruluk



02

Çevrimiçi rezervasyon

- Gelir artışı: çevrimiçi rezervasyonlar daha yüksek masa doluluğu ve dolayısıyla artan gelir sağlar.
- Zaman tasarrufu: manuel girişlerin azalmasıyla personelin tekrar eden işleri azalır ve süreçler hızlanır.
- Operasyonel doğruluk: anlık güncellenen ajanda ile çift giriş ve çakışmalar önlenir, planlama daha güvenilir olur.

Operasyonel Avantajlar

Zaman tasarrufu, gelir artışı ve operasyonel doğruluk



03

Sahte rezervasyonların azalması

- Gelir artışı: iptal ve boş masa sayısı düşer, gerçek misafir kabul edilerek gelir korunur.
- Zaman tasarrufu: personelin sahte rezervasyonları tespit ve yönetme yükü azalır, servis akışı bozulmaz.

Operasyonel Avantajlar

Zaman tasarrufu, gelir artışı ve operasyonel doğruluk

04

Ajanda ve kağıt kullanımının ortadan kalkması

- Zaman tasarrufu: dijital arama ve hızlı planlama ile rezervasyonlara erişim ve değişiklik süresi kısalır.
- Operasyonel doğruluk: tek kaynaklı dijital veri ile çakışmalar azalır ve kayıt bütünlüğü sağlanır.
- Gelir artışı: daha tutarlı müşteri deneyimi, tekrar eden müşteri memnuniyeti ve gelir üzerinde olumlu etkiler yaratır.

Operasyonel Avantajlar

Zaman tasarrufu, gelir artışı ve operasyonel doğruluk

05

Hızlı operasyon ve daha az hata

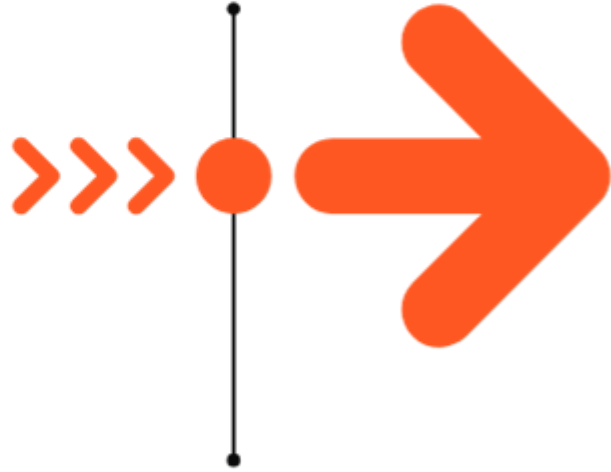
- Zaman tasarrufu: süreçlerin kısalması ve otomasyon ile görev tamamlama süreleri azalır.
- Operasyonel doğruluk: hata oranlarının düşmesi sipariş ve servis uyumunu artırır.
- Gelir artışı: servis hızı ve müşteri memnuniyetindeki artış tekrar ziyaret ve gelir getirir.

Sadakat Programı Avantajları

Esnek kampanya yönetimiyle tekrar ziyaret ve otomatik ROI yaratma

Kampanya oluştur

İstenen kampanya parametreleri ve ödül yapısı belirlenir; segmentasyon ayarlanır.

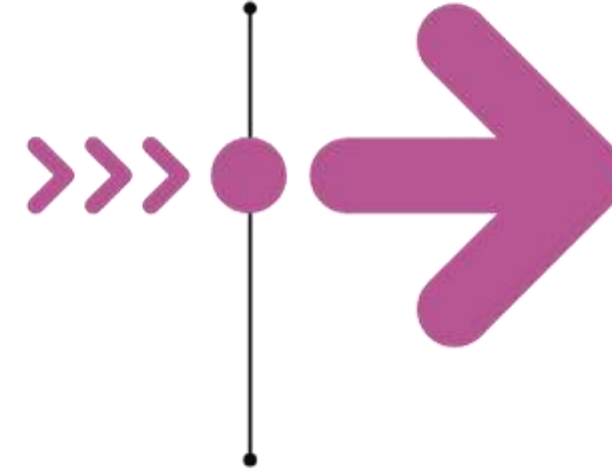
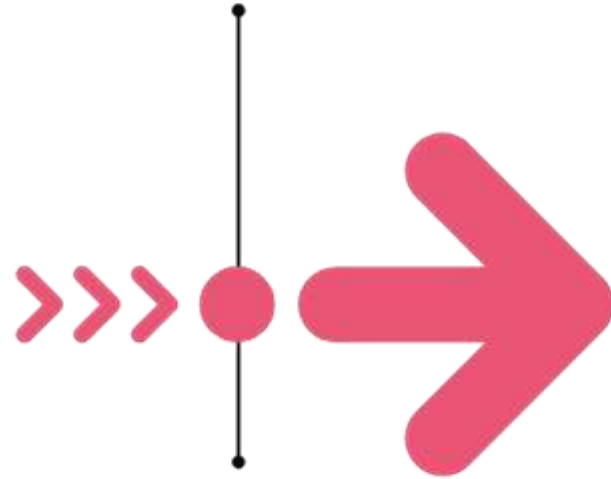


01

02

Müşteri davranışı

Kişiselleştirilmiş iletişim ve ödüllerle tekrar ziyaret oranları artar.

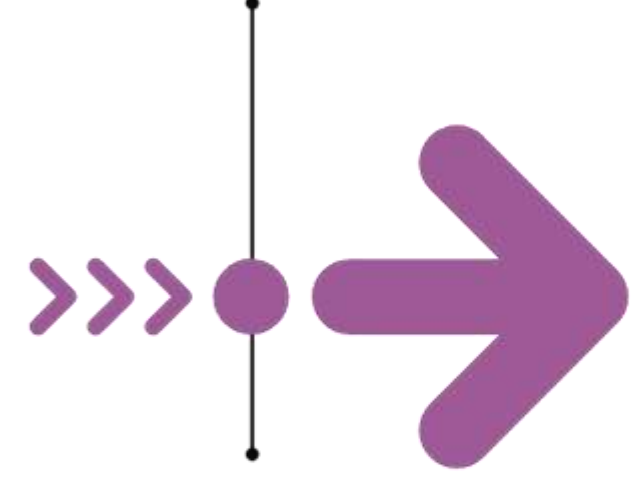


03

04

Otomatik ROI

Sürekli müşteri akışı ve müdavim dönüşümü sayesinde otomatik olarak yatırım getirisi sağlanır.



Aktif veya pasif yönetim

Kampanya anında aktif veya pasif yapılır; hızlı değişiklikler mümkündür.

Daha Az Yatırım, Daha Fazla Getiri (ROI)

Conivra ile ölçülebilir gelir ve operasyonel tasarruf

01

%25 — Referans müşteriler daha fazla harcar

Referans müşterilerde ortalama harcama artışı %25

02

%18–35 — Çevrimiçi rezervasyonlar gelir artışı

Online rezervasyonlar gelirde %18 ile %35 artış sağlıyor

03

%47 — Sadakat programı müdavim dönüşümü

Loyalty programı tekrarlayan ziyaretleri yüzde 47'ye kadar çıkarır

04

Kağıtsız operasyon — iş gücü tasarrufu

Dijital süreçler operasyonel maliyetleri ve iş gücünü azaltır

05

Organik müşteri akışı — reklam harcaması yok

Doğal keşif ve sadakat sayesinde reklam maliyeti düşer

06

Kullanım: Finansal karar vericilere ROI anlatımı için metrikler

Sunum ve yatırım değerlendirmelerinde doğrudan kullanılabilir

Arkadaşını Getir: En Güçlü Doğal Büyüme Kanalı

Güven odaklı, maliyet etkin müşteri kazanımı

01

Müşteri güveni

Müşterilerin %92'si arkadaş tavsiyesine güvenir

02

Hızlı dönüşüm

Referans müşteriler 2,5 kat daha hızlı müdavim olur

03

Düşük maliyet

Restoranlar için en düşük maliyetli büyüme yöntemi

04

Neden önemli

Organik büyüme güven oluşturur ve sürdürülebilir gelir sağlar

05

Görsel öneri

Tavsiye zinciri metaforu: bağlantılar ve insan ikonları



Referral Programı: Basit ve Otomatik İş Akışı

Kampanya oluşturulmasından ödül uygulamaya kadar hızlı, personel yükünü azaltan süreç

01

Kampanya oluştur

Panelden kampanya tanımlanır; zaman kazanımı ve manuel hataların azalması

02

QR kod otomatik üretilir

Her kampanya için anında QR oluşturma; dağıtım kolaylığı ve hız

03

Misafir davet eder

Mevcut müşteri arkadaşını davet eder; tavsiye tabanlı müşteri kazanımı artar

04

Kayıt - referanslı işaretlenir

Yeni gelen sistemde referanslı olarak otomatik etiketlenir; manuel kontrol ihtiyacı azalır

05

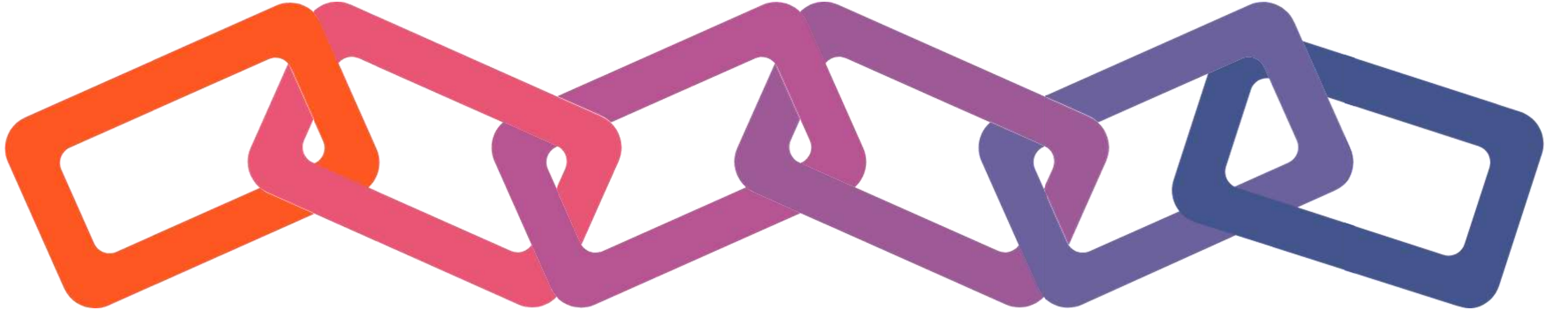
Ödül otomatik uygulanır

İndirim veya ödül anında uygulanır; hızlı müşteri memnuniyeti ve dönüşüm

06

Panelden tüm ağ izlenir

İşletme referans ağını panelden görüntüler; izleme ve raporlama kolaylaşır



Panelden Yönetilen Avantajlar

Anlık kampanya ve performans takibi

Müşteri kazanımı görünümü



Her müdavimin kaç yeni müşteri getirdiği listelenir

Hedefli



Şirket yemekleri, grup rezervasyonları, özel etkinlik hedefleme

Anlık kampanya değişikliği



Kampanyalar panelden anında güncellenir

Operasyonel yük «0»



Panel kontrollü yönetimle operasyonel iş yükü azalır

Performans takibi ve raporlama

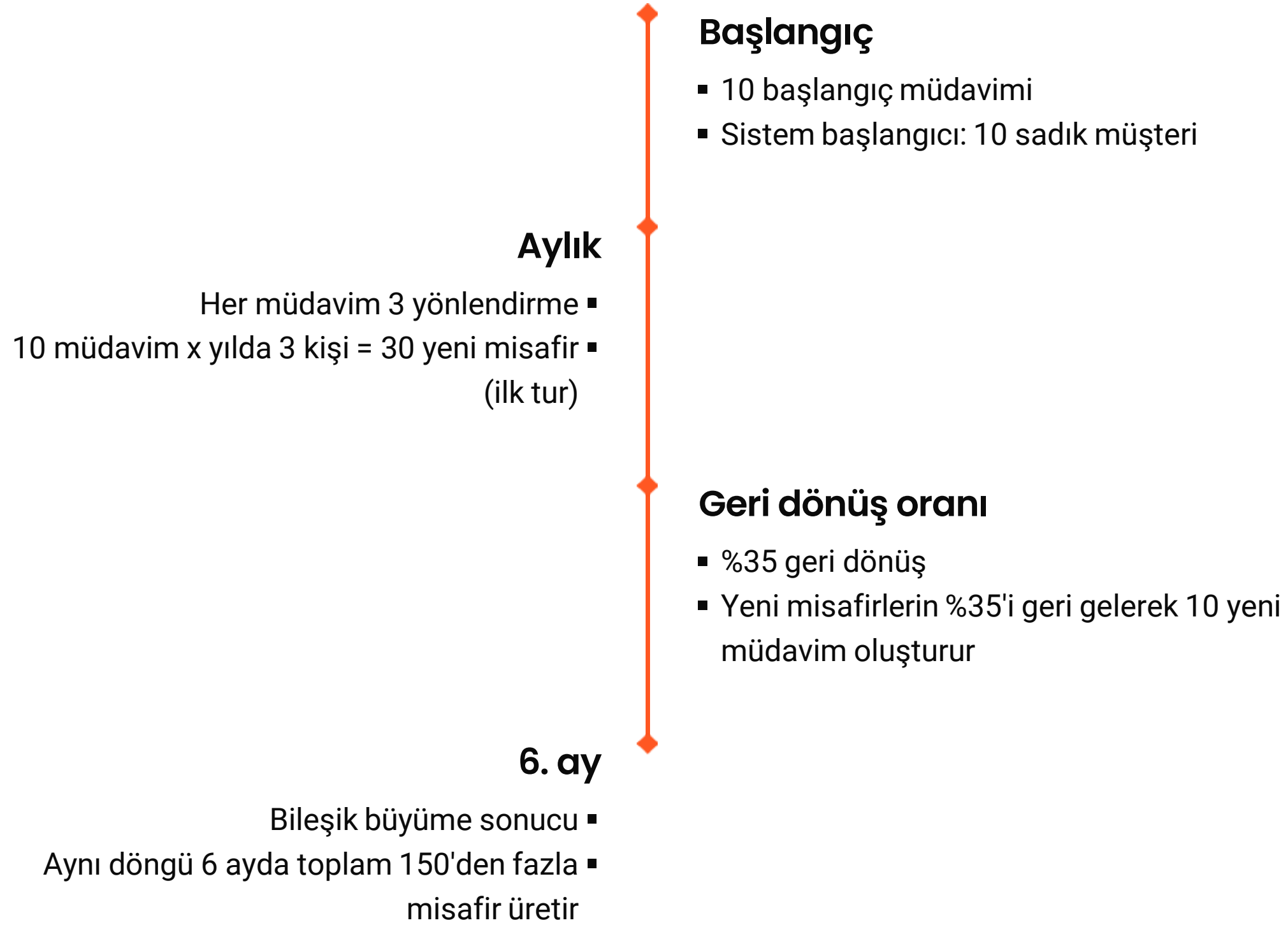


Tek noktadan raporlama ve KPI izleme

Hızlı karar alma ve



Hedefleme ve anlık verilerle kampanya optimizasyonu mümkün



**10 müdavimden 6
ayda 150 yeni
misafir**

Sadakat ve yönlendirme bileşiğiyle ölçülebilir büyüme

Kampanya Örnekleri: Hızlı Uyarlanabilir Teşvikler

Yeni müşteri, sadakat ve VIP/kurumsal hedeflerine göre kısa örnekler

Yeni müşteri teşvikleri

%10 indirimli ilk sipariş
Ücretsiz tatlı veya kahveyle tanışma teklifi
3 arkadaş getir ve özel akşam yemeği indirimini kap (grup teşviki)

Sadakat ödülleri

Sadakat sistemi ile alacağına göre indirim
Tekrar ziyaretlerde kademeli ödüller
Yüksek harcama yapanlara özel bonus puan

VIP ve kurumsal ayrıcalıklar

Şirket yemeklerine özel avantajlar
VIP masa önceliği ve rezervasyon ayrıcalığı
Kurumsal paketlerde özel fiyat ve hizmetler

Conivra ile Büyüme Artık Çok Kolay

Daha fazla misafir, sadık müşteri ve yüksek masa doluluğu

01

Yeni misafir kazanımı

Daha fazla yeni müşteri çekme

02

Sadakat ve tekrar ziyaret

Sadakat programları ile müşteriyi elde tutma

03

Masa doluluğunu artırma

Rezervasyon ve optimizasyon ile doluluk artışı

04

Operasyonel maliyet düşüşü

Verimlilik ile giderleri azaltma

05

Güçlü dijital marka varlığı

Dijital kanallarda marka bilinirliğini güçlendirme

06

Özellikler: CRM, rezervasyon, sadakat

Conivra'nın temel modüllerinin özeti

07

Demo talebi veya iletişim

Harekete geçirici çağrı: demo talebi / iletişim

Dünyanın en iyisi..

Hemen dönüşüm başlasın — basit adımlarla daha fazla misafir, daha yüksek gelir

Call-to-action



