

रेस्टोरेंट मालिकों के लिए मुफ्त गाइड

आपके ग्राहक । आपका पैसा ।

अपने खुद के चैनल पर ज़्यादा ऑर्डर पाने और मार्केटप्लेस को कम पैसे देने का आसान प्लान ।

- 6 आसान स्टेप
- 30 दिन में नतीजे
- शुरुआत बैग में एक छोटे कार्ड से

खाना आप बनाते हैं । ग्राहक मार्केटप्लेस रख लेता है ।

और आपके पैसे का बड़ा हिस्सा भी । एक किचन के उदाहरण से देखते हैं ।

उदाहरण किचन

मीरा किचन, हैदराबाद

महीने में 600 ऑर्डर

हर ऑर्डर ₹450 का

मार्केटप्लेस 30% रखता है

मीरा हर महीने देती है

₹81,000

हर महीने

$600 \times ₹450 \times 30\% = ₹81,000$

600 × ₹450 × 30% = ₹81,000 । यानी साल में ₹9.7 लाख ।

आपको ग्राहक का फ़ोन नंबर नहीं मिलता ।

आप उन्हें धन्यवाद नहीं बोल सकते, वापस नहीं बुला सकते ।

ऐप तय करता है कि आपका खाना कौन देखेगा ।

फीस और नियम किसी भी दिन बदल सकते हैं ।

मालिक बदलते क्यों नहीं?

क्योंकि बदलना 4 बड़े काम जैसा लगता है:

ऑर्डर लेने वाली वेबसाइट

डिलीवरी का तरीका, बिना राइडर टीम के

ऑर्डर जो सीधे किचन तक पहुँचें

ग्राहकों को जवाब देने वाला कोई

ये 4 काम ही हैं जो Ghar Tak आपके हाथ से ले लेता है ।

हम क्या करते हैं

Ghar Tak यानी “दरवाज़े तक” ।

हम आपके किचन को अपनी साइट पर बेचने में मदद करते हैं, और ऑर्डर के बाद का सब कुछ संभालते हैं । **ऑर्डर पर आपका ब्रांड रहता है । ग्राहक आपका रहता है ।**

आपकी साइट जोड़ें

वेबसाइट है? हम जोड़ देते हैं ।

आपकी साइट बनाएँ

वेबसाइट नहीं है? हम बनाते हैं । अलग शुल्क ।

SEO और ऐड

ऑर्डर लाने वाले Google और Instagram ऐड । अलग शुल्क ।

POS से जोड़

ऑर्डर सीधे आपके POS में । टाइपिंग नहीं ।

डिलीवरी

हम राइडर बुक करते हैं और लाइव ट्रैकिंग भेजते हैं ।

ग्राहक सहायता

WhatsApp पर AI जवाब देता है । ज़रूरत पर इंसान मदद करता है ।

आप सिर्फ़ वही चुनें जो चाहिए । आपका ही रहता है: आपका ब्रांड, आपके दाम, आपके ग्राहक, आपका मुनाफ़ा ।

ऑकड़े

वही ऑर्डर । दो तरीके ।

मीरा का ₹450 का ऑर्डर । पहले मार्केटप्लेस पर । फिर अपने चैनल पर 10% छूट के साथ ।

मार्केटप्लेस पर

मार्केटप्लेस रखता है

₹135

खाने की लागत

₹135

पैकिंग

₹15

मीरा के पास

₹165

₹ मीरा के पास ₹165

अपने चैनल पर (10% छूट)

छूट जो वह देती है

₹45

खाने की लागत

₹135

पैकिंग

₹15

डिलीवरी और फ़ैमेट खर्च

₹25

मीरा के पास

₹230

₹ मीरा के पास ₹230

+₹65

हर सीधे ऑर्डर पर जेब में ज़्यादा

+₹11,600

हर महीने, अगर उसके 600 में से 180 ऑर्डर (10 में से 3) सीधे आएँ

▼ यह कैसे निकाला	
खाने की लागत, ₹450 का 30%	₹135
पैकिंग	₹15
मार्केटप्लेस का हिस्सा, ₹450 का 30%	₹135
छूट, ₹450 का 10%	₹45
अपने राइडर का खर्च	₹45
ग्राहक का दिया डिलीवरी शुल्क	₹30
फ़ैमेट फ़ीस, लगभग 2.4%	₹10

ये उदाहरण के आँकड़े हैं, किसी भी मदद की फीस से पहले । आपके अपने आँकड़े अलग होंगे । उन्हें अपने पेआउट स्टेटमेंट से निकालें ।

इसे कैसे बदलें

तीन छोटी सीढ़ियाँ ।

आपको मार्केटप्लेस छोड़ना नहीं है । बस अपने ग्राहकों को अपने पास वापस लाना है ।

सीढ़ी 1

अपने ग्राहक वापस पाएँ

हर मार्केटप्लेस बैग में एक ऑफ़र कार्ड रखें ।

GHAR TAK मदद करता है

कार्ड और कोड सेट-अप

सीढ़ी 2

रिश्ता अपना बनाएँ

WhatsApp नंबर लें । ग्राहकों को अपने पेज पर लाएँ ।

GHAR TAK मदद करता है

साइट, WhatsApp, Google और ऐड

सीढ़ी 3

अपने दम पर चलाएँ

ऑर्डर, राइडर और सहायता, सब बिना आपके भागदौड़ के ।

GHAR TAK मदद करता है

POS, डिलीवरी, ग्राहक सहायता

आगे के पन्नों में सीढ़ी 1 और 2 विस्तार से हैं । आप खुद कर सकते हैं, या हमसे साथ मिलकर करवा सकते हैं ।

प्लेबुक

6 स्टेप । आज ही शुरू करें ।

1

अपने आँकड़े जानें

पिछले महीने के 4 आँकड़े निकालें ।

ऑर्डर, औसत बिल, मार्केटप्लेस ने कितना रखा, खाने की लागत ।

सिर्फ़ कमीशन नहीं, पूरा पेआउट देखें । ऐड और फीस जुड़कर बड़ी हो जाती है ।

2

एक सरल ऑफ़र बनाएँ

सिर्फ़ पहले सीधे ऑर्डर पर ।

छोटा और साफ़ रखें ।

नियम: ऑफ़र के बाद भी आपकी कमाई मार्केटप्लेस ऑर्डर से ज़्यादा हो ।

फ्री डिलीवरी

₹350+ पर ₹75 छूट

10% छूट, सीमा के साथ

फ्री डेज़र्ट

मीरा के लिए ज़्यादा से ज़्यादा लगभग ₹110 की छूट संभव है । इससे काफ़ी कम रखें ।

3

एक छोटा कार्ड छपवाएँ

हर ऐप के लिए 100 से 150 कार्ड छपवाएँ ।

मालिक की तरफ़ से एक छोटा निजी संदेश ।

उस पर Swiggy या Zomato का नाम न लिखें ।

सब छपवाने से पहले छपे कार्ड पर QR स्कैन करके देखें ।

मीरा किचन

खाना पसंद आया? अगली बार सीधे ऑर्डर करें और पहले ऑर्डर पर फ्री डिलीवरी पाएँ ।

MEERA - ZOM - A1

4

हर जगह का अलग कोड

Zomato, Swiggy और काउंटर के लिए अलग कोड ।

तब पता चलता है कि क्या चल रहा है ।

MEERA - ZOM - A1

Zomato के बैग

MEERA - SWG - A1

Swiggy के बैग

MEERA - STORE - A1

काउंटर और ड्राइन-इन

150

कार्ड छपे

15

ऑर्डर में कोड लगा (10%)

₹75

हर ऑर्डर की लागत

मार्केटप्लेस हर ऑर्डर पर लेता है

: ₹135

कार्ड से हर ऑर्डर की लागत

: ₹75

उदाहरण: 150 कार्ड, ₹3 प्रति कार्ड = ₹450 । 15 ऑर्डर में कोड, ₹45 छूट = ₹675 । कुल ₹1,125, यानी ₹75 प्रति ऑर्डर ।

5

WhatsApp नंबर लें

थेकआउट पर पूछें । ग्राहक की हॉ ज़रूरी है ।

ऑर्डर अपडेट WhatsApp पर भेजें ।

महीने में 2 से ज़्यादा ऑफ़र मैसेज नहीं ।

उसी नाम

ऑर्डर के लिए धन्यवाद! कुछ गड़बड़ हो तो यहीं जवाब दें ।

7 दिन बाद

पसंदीदा खाने का मन है? यहाँ फिर ऑर्डर करें । छोटे तोहफ़े के लिए कोड लगाएँ ।

21 दिन बाद

हमने नई डिश जोड़ी है! कभी भी STOP लिखें, हम रोक देंगे ।

6

मुफ़्त जगहें इस्तेमाल करें

Google Business Profile में अपना ऑर्डर लिंक जोड़ें ।

Instagram bio में ऑर्डर लिंक रखें ।

काउंटर पर आने वालों के लिए QR पोस्टर ।

WhatsApp स्टेटस: हफ़्ते में एक बार ऑफ़र डालें ।

हर जगह का अपना कोड रखें, जैसे MEERA - GBP - A1।

30 दिन का प्लान

छोटा छापें । नापें । फिर बढ़ें ।

पहला महीना सीखने के लिए है, बड़ा खर्च करने के लिए नहीं ।

हफ़्ता 1

तैयारी

अपने आँकड़े निकालें

एक ऑफ़र चुनें

WhatsApp Business बनाएँ

आपके पास एक लिखा हुआ ऑफ़र है

हफ़्ता 2

प्रिंट

कार्ड डिज़ाइन करें

हर ऐप के 100 से 150 छपवाएँ

पैकिंग वालों को बताएँ

हर बैग में कार्ड है

हफ़्ता 3

शुरू करें

रोज़ बैग जाँचें

कोड का इस्तेमाल गिनें

पहला धन्यवाद भेजें

पहली गिनती आपके पास है

हफ़्ता 4

फ़ैसला

कोड की तुलना करें

जो जीते उसे रखें

अगली खेप छपवाएँ

आपको पता है क्या दोहराना है

हिवाब रखें

4 आँकड़ों पर नज़र रखें ।

किसी कोड को परखने से पहले 100 कार्ड इस्तेमाल होने दें ।

कोड का इस्तेमाल

इस्तेमाल हुए कोड ÷ छपे कार्ड

15 ÷ 150 = 10%

हर ऑर्डर की लागत

(कार्ड खर्च ÷ छूट) ÷ ऑर्डर

₹1,125 ÷ 15 = ₹75

दोबारा ऑर्डर

जो ग्राहक फिर सीधे ऑर्डर करें

लक्ष्य: यह संख्या बढ़ती रहे

सीधे ऑर्डर का हिस्सा

सीधे ऑर्डर ÷ सभी ऑर्डर

180 ÷ 600 = 30%

मदद चाहिए?

हमारे साथ करें ।

यह प्लेबुक आप खुद चला सकते हैं । या अपना समय किचन में लगाएँ, और कार्ड, कोड, WhatsApp, साइट, डिलीवरी और सहायता हम संभालें ।

- वेटलिस्ट में जुड़ें । 2 मिनट में अपने किचन के बारे में बताएँ ।
- हम आपको कॉल करते हैं और आपके आँकड़े साथ देखते हैं ।
- हम आपके साथ स्टेप 1 शुरू करते हैं । आप अपने ही ग्राहकों से नलीजे देखते हैं ।

वेटलिस्ट में जुड़ें

हम किचन के एक छोटे पहले सानुड़ के साथ शुरू कर रहे हैं । ghartakdirect.in

शुरू करने से पहले

- अपना Swiggy और Zomato का प्रीमैट पढ़ें । देखें कि अपने चैनल के प्रचार पर क्या लिखा है ।
- अपने अकाउंटेंट से पूछें कि छूट और डिलीवरी शुल्क पर GST कैसे लगेगा ।
- फ़ोन नंबर सिर्फ़ ग्राहक की हॉ से लें ।
- यहाँ के सभी आँकड़े उदाहरण हैं । आपके अपने ऑर्डर और खर्च तय करेंगे कि क्या चलेगा ।

Ghar Tak की तरफ़ से मुफ़्त गाइड । थेकआउट के बाद का सब कुछ ।

शुरू करने से पहले