

Marketing-Strategie für MacAPPLE-App

Produktpolitik

Die MacAPPLE-App wird für Windows, iOS und Android entwickelt und bietet eine intuitive Benutzeroberfläche mit modernem UI/UX-Design. Dies sorgt für eine einfache und angenehme Nutzung, unabhängig von der technischen Erfahrung des Nutzers.

Hauptfunktionen

Das integrierte Bestellsystem ermöglicht es den Nutzern, Speisen und Getränke direkt über die App auszuwählen und zu bestellen. Dies reduziert Wartezeiten und optimiert den gesamten Bestellprozess. Zudem fördert der Funny-Dinner-Contest die Interaktion mit der App, indem Kunden kreative Bilder ihrer Essenspräsentationen hochladen und an Wettbewerben teilnehmen können.

Administratoren erhalten Zugriff auf eine umfangreiche Kundenverwaltung, die ihnen Einblicke in die Bestellhäufigkeit sowie die individuellen Vorlieben der Kunden gibt. Dadurch können personalisierte Angebote und gezielte Marketingmaßnahmen umgesetzt werden. Die App bietet zudem eine Self-Service-Registrierung, die es den Kunden ermöglicht, sich ohne administrativen Aufwand eigenständig zu registrieren.

Technologische Features

Die MacAPPLE-App unterstützt verschiedene Zahlungsmethoden, darunter PayPal und Barzahlung, um den Nutzern eine sichere und flexible Zahlungsabwicklung zu ermöglichen. Gleichzeitig wird ein hohes Maß an Datensicherheit gewährleistet, da alle Transaktionen und Kundendaten verschlüsselt verarbeitet werden, um die Privatsphäre der Nutzer zu schützen und Betrug zu verhindern.

Vorteile für den Kunden

Durch den Einsatz der MacAPPLE-App profitieren Kunden von einer erheblichen Zeitersparnis, da Bestellungen schneller bearbeitet werden. Der gesamte Bezahlvorgang erfolgt transparent und sicher. Zudem wird durch Gamification-Elemente, wie den Funny-Dinner-Contest, ein interaktives Erlebnis geschaffen, das die Kundenbindung und die Nutzung der App steigert.

Preispolitik

Unsere Preisgestaltung basiert auf Transparenz und Fairness, um sowohl für Endkunden als auch für Restaurantpartner eine attraktive Lösung zu bieten. Wir setzen auf ein einfaches und einheitliches Preismodell, das für alle Partner verständlich und kalkulierbar bleibt.

Grundsätze

Es gibt keine versteckten Gebühren, da sämtliche Preise klar ersichtlich sind und keine unerwarteten Zusatzkosten entstehen. Die Preisstruktur ist einheitlich gestaltet, sodass alle Restaurants einen festen Preis für die Nutzung der App zahlen, ohne zusätzliche Gebühren für Bestellungen oder Transaktionen entrichten zu müssen.

Vorteile der Preisstrategie

Durch die einfache Preisgestaltung können Restaurants ihre Kosten besser kalkulieren, da keine variablen Gebühren anfallen. Dies reduziert das finanzielle Risiko, insbesondere für kleinere Betriebe. Zudem sorgt die klare Kostenstruktur dafür, dass Restaurants von Anfang an genau wissen, welche Ausgaben auf sie zukommen. Die Teilnahme am Funny-Dinner-Contest bietet zudem eine zusätzliche Möglichkeit, die Kundenbindung zu stärken und den Umsatz zu steigern.

Unser Modell stellt sicher, dass Restaurants die App flexibel und ohne finanzielles Risiko nutzen können, während Endkunden von einer stabilen und benutzerfreundlichen Plattform profitieren.

Produktdiversifikation

Basis-Paket

Das Basis-Paket stellt eine digitale Lösung für Restaurants bereit, die ihre internen Abläufe effizienter gestalten möchten. Es enthält eine digitale Speisekarte, die es Kunden ermöglicht, das Angebot des Restaurants bequem über die App einzusehen. Darüber hinaus können Bestellungen direkt über das integrierte Online-Bestellsystem getätigt werden, was den Bestellprozess erheblich vereinfacht und beschleunigt.

Restaurants erhalten zudem Zugriff auf eine Kundenprofilverwaltung, die es ihnen ermöglicht, Kundenpräferenzen sowie Bestellhistorien einzusehen und gezielte Angebote zu erstellen. Zusätzlich beinhaltet das Basis-Paket den Funny-Dinner-Contest, der die Kundeninteraktion durch ein spielerisches Element erhöht.

Erweitertes Paket (Premium)

Das Premium-Paket bietet erweiterte Funktionen für Restaurants, die eine noch tiefere Personalisierung und Automatisierung ihrer Prozesse anstreben. Eine KI-gestützte Menüempfehlung analysiert das bisherige Bestellverhalten der Kunden und schlägt individuelle Menüoptionen vor, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Die integrierte Lagerverwaltung und automatische Bestellnachverfolgung erleichtern den Restaurants die Bestandskontrolle und verhindern Engpässe. Zusätzlich bietet das Premium-Paket die Möglichkeit, das Design der App individuell anzupassen und nahtlos in die bestehende Markenidentität zu integrieren.

Enterprise-Paket (für große Ketten)

Das Enterprise-Paket richtet sich speziell an große Restaurantketten, die eine zentralisierte Verwaltung mehrerer Filialen benötigen. Die App ermöglicht eine standortübergreifende Steuerung und Optimierung aller Geschäftsprozesse.

Durch die individuelle Anpassung des Designs und die tiefgehende Markenintegration können Unternehmen ihre Corporate Identity über alle Standorte hinweg einheitlich präsentieren. Kunden profitieren von exklusiven Werbemaßnahmen, die gezielt für ihre Zielgruppe ausgespielt werden. Darüber hinaus enthält das Enterprise-Paket erweiterte Analyse- und Reporting-Tools, mit denen Umsätze überwacht und Bestellverhalten der Kunden optimiert werden können.

Abo-Modelle & Hosting

MacAPPLE bietet flexible Abo-Modelle an, die es Restaurants ermöglichen, eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung zu wählen.

Die App wird über das Commit&Forget-Hosting-Modell bereitgestellt, wodurch Restaurants keine eigenen IT-Ressourcen aufwenden müssen. Alle Daten werden sicher und DSGVO-konform in der Cloud gespeichert, wodurch der Verwaltungsaufwand erheblich reduziert wird.

Dank der flexiblen Preisstruktur können Restaurants zwischen verschiedenen Modellen wählen, die sich an ihrer Betriebsgröße und den gewünschten Funktionen orientieren. Diese skalierbare Nutzung stellt sicher, dass sowohl kleine Restaurants als auch große Ketten mit mehreren Standorten von der App profitieren können.

Die MacAPPLE-App ist für Windows, iOS und Android verfügbar. Durch die plattformübergreifende Kompatibilität wird eine breite Nutzerbasis erreicht, was sowohl den Restaurants als auch den Endkunden zugutekommt.



