

Как Balance Grille стал ресторанным брендом #5 в США

Задача:

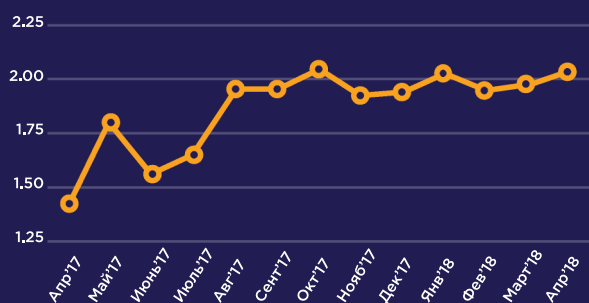
Из небольшой непризнанной на рынке США Fast Casual ресторанный сети с отличной едой и обслуживанием превратиться в крупный бизнес. Две предыдущие попытки запустить мобильное приложение потерпели неудачу.

Решение:

Запуск white label платформы на основе мобильного приложения с доставкой и предзаказом, программой лояльности, CRM и интеграцией

Результат:

Средняя динамика частоты посещений для пользователей приложений

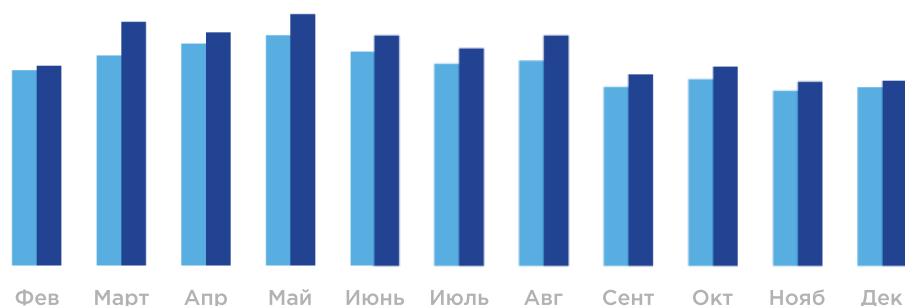


45%
Проникновение приложения в аудиторию ресторана

+43%
Ежегодное среднее увеличение частоты посещений среди пользователей приложения



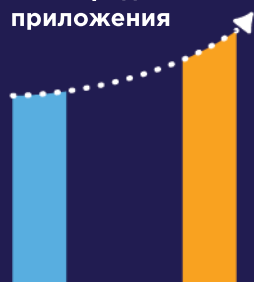
33%
Всех заказов ресторана проходят через мобильное приложение



■ Ежемесячный доход до запуска приложения
■ Ежемесячный доход после запуска приложения

7%
рост выручки на одной точке, благодаря запуску приложения

17%
Увеличение среднего чека среди пользователей приложения



Средний чек гостя без приложения
Средний чек пользователя приложения

10-35%
Конверсия кампаний по возврату гостей

LOYALTY360
The association for customer loyalty

Кейс Balance Grille получил награду в категории «Технологии и тренды» на церемонии вручения премии Loyalty360 в 2018 году в США





Закажите демо:

8 (800) 333-21-33

contact@loyaltyplant.com