**Restauracím začíná hlavní sezóna objednávek přes rozvoz. V chladných měsících rostou průměrně o 30 procent**

**Praha 3. října 2024 – Společnost Objednáme, poskytující komplexní digitální objednávkový systém pro restaurace, provedla průzkum na téma uzavírání letních zahrádek a začátku sezóny rozvozů. Uzavření zahrádek znamená pro restaurace pokles tržeb v průměru o 35 procent, v chladných měsících však průměrně o 30 procent roste počet rozvážených objednávek, kterými lze pokles tržeb vyrovnat.**

Česká společnost Objednáme ve svém průzkumu využívá data dvojího druhu. Jsou to údaje, které získává s pomocí svého objednávkového systému v restauracích v kombinaci s odpověďmi, které oslovené restaurace poskytly v dotazníku.

*„Restaurace mají na podzim průměrný pokles objednávek o více než 25 procent, bez ohledu na to, zda letní zahrádku mají či nikoliv. U restaurací se zahrádkou to je dokonce pokles o 35 procent. Zjistili jsme také, že podnikům, které provozují rozvoz jídel, se daří celkový pokles objednávek stlačit na pouhé jednotky procent,“* uvádí Adam Růžička, generální ředitel Objednáme.

**Lákadlo v podobě objednávkových aplikací**

Využít známých objednávkových aplikací je sice nejjednodušší cesta, jak začít rozvážet, avšak nese s sebou vysoké náklady: *„Rozvozy přes korporace mají největší nevýhodu v tom, že u své ceny za rozvoz nemají žádný strop. Tím pádem nelze ani nadsazením cen uniknout jejich vysoké, většinou třicetiprocentní provizi z ceny jídla. Vyšší ceny navíc logicky mají negativní dopad na koncového zákazníka,“* upozorňuje Růžička.

*„Vlastní rozvozy jídel provozujeme již sedmým rokem a aby byly ekonomicky udržitelné, je nezbytné mít vlastní kurýry a auto. Nám by se jinak vůbec nevyplatilo je dělat,“* říká Martin Pávek, který provozuje food truck Chilli Táta v Hradci Králové.

**Kolik stojí začít provozovat vlastní rozvozy?**

Největší výzvou je opatřit vlastní automobily. *„Konečná cena vždy záleží na tom, jestli kupujeme auto nové nebo ojeté. Pořídit tři auta může představovat investici od 120 do 650 tisíc korun,“* vypočítává Martin Špiroch z Pizza Fast v Plzni.

*„Vždy záleží na typu podniku a jeho vytíženosti, náklady na auta nemusí být hned statisícové. Některé restaurace dají před pořízením automobilu přednost operativnímu leasingu, třeba ze začátku, než si na systém vlastních rozvozů zvyknou,“* uvádí Přemysl Horáček, majitel Pizza Pollo v Olomouci.

Náklady nekončí pouze pořízení vozů, ale i interního systému, vlastního webu, mobilní aplikace nebo investic do marketingu. *„Dříve stálo zahájení vlastních rozvozů statisíce korun a spoustu práce, dnes už to tak být nemusí. Restaurace mohou například sdílet kurýry z okolí mezi sebou, aplikace kurýrům s pomocí umělé inteligence plánuje optimální trasy a podobně. V rámci našeho systému mohou též využívat službu Wolt Drive, která má poplatek za rozvoz fixní,“* vysvětluje Růžička. *„Náklady se tak mohou pohybovat od 1 340 korun měsíčně za provoz systému, případně od sta korun za rozvoz u Wolt Drive,“* doplňuje.

***O společnosti*** [***Objednáme***](https://www.objedname.cz/)***:***

*Objednávkový systém Objednáme sdružuje restaurace, které společně vyvíjejí vlastní komplexní řešení pro gastronomii. Za roky fungování tak vznikl komplexní ekosystém, který se neustále posouvá vpřed a obslouží každou činnost restaurace. Systém hravě zvládá poskytnout e-shop na míru, vlastní aplikaci na iOS a Android, displeje v kuchyni, pokladní systém eBase a další systémy pro personál a řidiče. Restaurace vždy platí jen předem domluvenou částku za služby, které využívá, a nikdy žádná procenta z objednávek.*

***Adam Růžička***

*CEO společnosti Objednáme, kterou se svým společníkem Janem Papikem založil před 7 lety. Za tu dobu vyvinuli systém pro více než 500 restaurací, které jsou součástí projektu dodnes.*

**Kontakt pro média:**

Crest Communications

Jakub Knapp

737 046 947

[jakub.knapp@crestcom.cz](file:///C:\Users\Kubíček\_Práce\jakub.knapp@crestcom.cz)