

Akquise-Konzept für Self-Ordering-Anbieter

Google-Suche, vertikale Landingpage, Tracking und schriftliche Anfragequalifizierung – als ein deploybarer B2B-Akquiseweg.

VERTICAL IN EINEM SATZ

Wir übersetzen die Suche nach „self ordering system“ in einen fachlich belastbaren Anfrageweg für Quick-Service-, Freizeit- und Verkehrsgastronomie.

SYSTEMKERN

Self-Ordering · Upselling-Logik · Küchenrouting

01

Markt & Suchintention

Warum diese Käuferroute eine eigene Seite verdient.

ZIELBETRIEBE

Quick-Service-, Freizeit- und Verkehrsgastronomie

KAUFMOMENT

Ein konkretes Betriebs- oder Integrationsproblem führt zur aktiven Suche nach Self-Ordering. Die Seite muss den Systemfit erklären, nicht nur Funktionen aufzählen.

PRIORISIERTE SUCHROUTEN

01 self ordering system

02 digitales bestellsystem gastronomie

03 bestelllösung quick service

ENTSCHEIDUNGSTEAM

01

Geschäftsführung

Investition, Rollout-Risiko und wirtschaftlicher Rahmen

02

Betriebsleitung

Einführung, Alltagstauglichkeit und Verantwortlichkeiten

03

IT / Integration

Schnittstellen, Geräte, Datenflüsse und Betrieb

02

Funnelarchitektur

Vier Stationen vom Suchsignal bis zur schriftlichen Übergabe.

SUCHSIGNAL

01

self ordering system

LANDINGPAGE

02

Self-Ordering, Systemfit und klarer Projektweg

QUALIFIZIERUNG

03

Betriebstyp, Standorte, Systembestand und Zeitrahmen

ÜBERGABE

04

Route, Quelle und Anfragekontext schriftlich an das Vertriebsteam

DIE SEITE MUSS BELEGEN

+ Self-Ordering passt zum beschriebenen Einsatzfeld.

+ Upselling-Logik ist als Teil des Betriebsablaufs verständlich.

+ Küchenrouting wird vor der Anfrage fachlich eingeordnet.

03

Leistung & Einstieg

Einrichtung, Betrieb und Media Spend bleiben sauber getrennt.

ENTHALTEN

- + Marktrecherche für Self-Ordering-Anbieter
- + Validierte Landingpages, Hosting und Domain-Verkabelung
- + Google-Search-Konfiguration im vereinbarten Umfang
- + Tracking, Formular, Speicherung und E-Mail-Zustellung
- + Schriftliche Freigaben, Auswertung und technischer Betrieb

NICHT ENTHALTEN

- Media Spend und Klickkosten
- Telefonakquise oder Demo-Calls
- CRM, Angebot und Closing
- Garantierte Anfrage- oder Abschlusszahlen

KANONISCHE TARIFE

FOKUS

1.490 €

Einrichtung

99 € / Monat

Ein Angebot · fokussiert

WACHSTUM

1.990 €

Einrichtung

149 € / Monat

Ein Produkt · diversifiziert

MARKTGEBIET

2.990 €

Einrichtung

199 € / Monat

Mehrere Produkte · breit

Schriftlichen Projektcheck starten

auftragssignal.de/loesungen/self-service/self-ordering#projektcheck