Będzie dobrze – bo jesteśmy razem!

O negatywnych skutkach trwającej wciąż pandemii można by pisać godzinami. Problemy zdrowotne, ograniczenia społeczne czy gigantyczne kłopoty gospodarcze – koronawirus odcisnął duże piętno w zasadzie na każdym elemencie naszego życia.

Nie będziemy ukrywać, że my – jako sieć – również zmagaliśmy się i wciąż zmagamy z trudnościami związanymi z prowadzeniem biznesu w okolicznościach, których nikt nie był w stanie przewidzieć.

Dziś spróbujemy jednak zasiać nutę optymizmu i skupić się na kilku pozytywach.

Po pierwsze: zakończona właśnie akcja #gastropomaga, w której uczestniczyliśmy od samego początku, pokazała, że w ciężkich chwilach potrafimy się naprawdę zjednoczyć.

Mnóstwo podmiotów gastronomicznych w zasadzie bez chwili namysłu zdecydowało się wesprzeć obciążoną w tym czasie ponad miarę służbę zdrowia dowozem posiłków do szpitali i innych placówek.

Akcja, oprócz zapewnienia realnej pomocy, była też wyrazem fajnej solidarności całej branży i zaowocowała zacieśnieniem relacji niemal całego sektora gastronomicznego – zarówno w Białymstoku, skąd się wywodzimy, jak i w innych miastach w Polsce.

Po drugie – zamknięcie pewnych drzwi otworzyło przed nami, restauratorami, inne.

Z dnia na dzień zostaliśmy zmuszeni do zamknięcia naszych lokali, ograniczając się jedynie do zamówień na wynos i dowozów. Gdy tylko otrząsnęliśmy się z pierwszego szoku, szybko zaczęliśmy jednak szukać nowych sposobów na utrzymanie kontaktu z naszymi dotychczasowymi klientami. Wynegocjowaliśmy lepsze stawki w firmach kurierskich, wprowadziliśmy bezpłatne dostawy połączone z rabatami, a część pracowników, którzy nagle stracili zajęcie, „przerzuciliśmy” do działu dostaw. Nie zapomnieliśmy o atrakcyjnych promocjach, a do tego od razu uruchomiliśmy wszystkie zewnętrzne kanały sprzedaży.

Efekt? Niektóre restauracje naszej sieci na tyle wykorzystały potencjał dowozów, że potrafiły zwiększyć obroty w stosunku do tego, co było wcześniej. Z tej lekcji wyciągnęliśmy też wnioski, które pozwolą nam na dodatkowe zróżnicowanie naszej oferty franczyzowej i położenie większego nacisku na szybko rosnący rynek delivery.

Po trzecie: dotarliśmy do nowych klientów.

Problem ograniczenia możliwości odwiedzania restauracji przez gości także spoza macierzystego miasta rozwiązaliśmy organizując dowozy sushi na dużo dalsze

odległości niż dotychczas, pokrywając swoim zasięgiem w zasadzie całe regiony.

Co ciekawe, dalekobieżne trasy, które wprowadziliśmy m.in. w Białymstoku, spotkały się z tak ciepłym przyjęciem, że teraz – gdy nasze lokale są już otwarte – do niektórych miast wciąż co tydzień dostarczamy sushi. I nic nie wskazuje na to, by miało się to w najbliższym czasie zmienić.

Po czwarte wreszcie i chyba najważniejsze – wsparcie, które w tym trudnym czasie otrzymaliśmy od Was – naszych klientów, przeszło nasze najśmielsze wyobrażenia.

Nasi dotychczasowi goście wiedząc, że jako restauracje każdego dnia walczymy o przetrwanie, pomagali nam ze wszystkich sił. Czy to zakupem voucherów-cegiełek na lepsze czasy, czy codziennymi zamówieniami na dowóz czy nawet dobrym słowem, które w pewnej chwili było równie ważne, jak wszystko inne.

Z tego miejsca, w imieniu właścicieli sieci KOKU Sushi, naszych partnerów prowadzących restauracje w całej Polsce i wszystkich pracowników, którzy każdego dnia w swoją pracę wkładają ogrom serca – gościom, klientom i przyjaciołom stokrotnie DZIĘKUJEMY!

To dzięki Wam przetrwaliśmy i dzięki Wam możemy dalej działać.
Jesteście wielcy. Pokazaliście, że razem jesteśmy w stanie przezwyciężyć wszelkie trudności…

BĘDZIE DOBRZE – bo jesteśmy razem.
Trzymajcie się zdrowo!