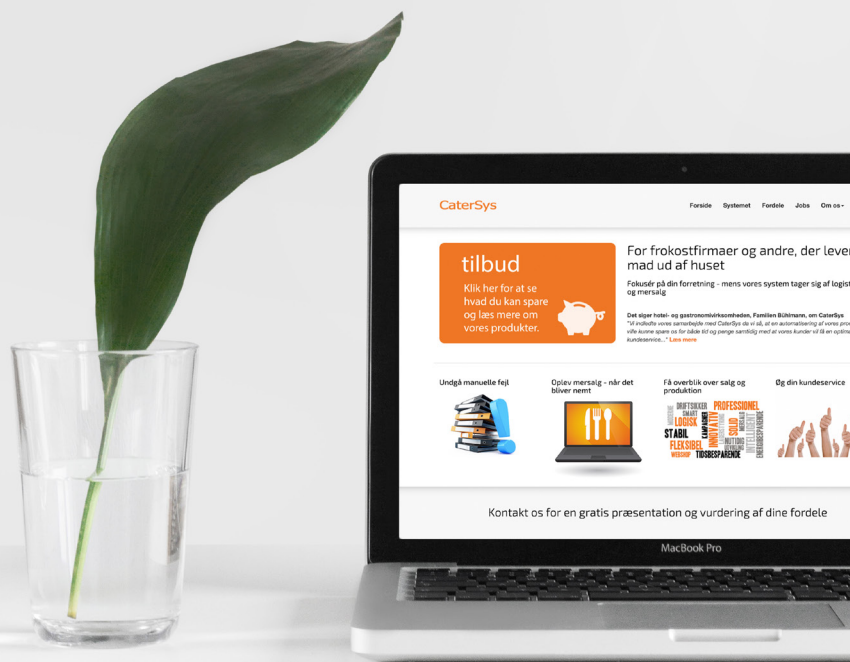


Sådan kan en digital cateringplatform hjælpe dig med at skabe resultater, som kan mærkes på bundlinjen



CaterSys

Indholdsfortegnelse

Forord	3
Udfordringer i den danske frokost- og cateringbranche	5
<i>Case: A-Z Catering</i>	6
Fordele, som du kan nyde godt af, når du digitaliserer din virksomheds processer	9
<i>Direkte målbare værdier ved investering i vores softwareløsning</i>	11
<i>Frigørelse af ledelsens ressourcer</i>	12
<i>Undgå mistet indtjening med kantineregistrering</i>	13
<i>Minimering af fejl</i>	14
Indirekte målbare værdier ved investering i vores softwareløsning	15
<i>#1 Frigør ledelsens ressourcer, og giv plads til at fokusere på opgaver som strategi, kundepleje, mersalg og forretningsudvikling</i>	15
<i>#2 Øg din medarbejdertilfredshed ved at undgå unødvendigt overarbejde, og få tid til at holde fri om aftenen og i weekenden</i>	16
<i>#3 Vind nye kunder, og fasthold eksisterende kunder med en smart og nem kundeportal.</i>	16
<i>#4 Opnå bedre overblik over jeres indkøb, og få økonomiske gevinster</i>	17
Digitalisering af processer skaber plads til den gode kunderelation, og det kan mærkes på bundlinjen	19
<i>Hvad er en stærk kunderelation?</i>	20
<i>Hvorfor er kunderelationen så vigtig?</i>	21
<i>Sådan skaber du den gode kunderelation</i>	22
Opsummering: 6 skarpe fordele ved at digitalisere din cateringforretning med NXT CaterSys	23
Vil du have mere plads i hverdagen til strategi, udvikling og den gode kunderelation?	24

Forord

Den danske cateringbranche har længe været i vækst, men som med mange andre brancher, står branchen også overfor mange udfordringer i dag. Der skal arbejdes hårdere og løbes hurtigere for at kunne følge med den hårde konkurrence på markedet, og selv dem, som arbejder hårdt fra morgen til aften, kan ikke altid følge med. Det vil vi gerne hjælpe med at lave om på.

Kan du nikke genkendende til ovenstående, får du et stort skulderklap fra os. Du har nemlig taget første skridt mod at løse nogle af dine daglige problemer ved at hente vores white paper, som du nu skal til at læse.

Hos NXT CaterSys arbejder vi med softwareløsninger til frokost- og cateringbranchen. Nu tænker du måske: Men hvad har software lige med cateringbranchen at gøre? Svaret er: Ret meget faktisk.

Vi oplever igen og igen, at de kunder, som henvender sig til os, står med rigtigt mange af de samme problemstillinger. De føler blandt andet et kæmpe stort pres for hele tiden at innovere og løbe hurtigere, men samtidig har de ikke den tid i hverdagen, som det kræver ikke blot at udvide deres forretning, men også at pleje de kunder, som er en del af forretningen og får den til at køre rundt.

Hos CaterSys er vores mission derfor at hjælpe den danske cateringbranche med at løse nogle af de problemer.

Hvis du vil med på rejsen mod en mere struktureret arbejdsdag, hvor der også er plads til vigtige opgaver som kundepleje og forretningsudvikling, bør du læse videre.

I vores white paper tager vi dig nemlig gennem nogle af de fælles udfordringer, som de danske cateringfirmaer har. Vi dykker ned i, hvordan en digitalisering af deres arbejdsprocesser har hjulpet mange af virksomhederne med at løse deres problemer.

Tak, fordi du har lyst til at læse med!

De bedste hilsner

Bo Christensen
Partner i NXT CaterSys
Tlf. + 45 81 52 78 75
Mail: bc@nxtcatersys.dk



Udfordringer i den danske frokost- og cateringbranche

Udfordringer i den danske frokost- og cateringbranche

Frokost-, kantine- og cateringbranchen er på mange områder en branche, som er i rivende udvikling. I dagens Danmark kommer der nemlig hele tiden mere fokus på den mad, vi spiser. Særligt i løbet af en arbejdsdag, hvor vores krop og hjerne har brug for næring til at præstere.

Men at industrien er i rivende udvikling, betyder ikke, at den er problemfri. Hos NXT CaterSys ser vi faktisk ofte, at de frokost- og cateringvirksomheder, som henvender sig til os, har mange af de samme problemer.

Lederne har for travlt med at klare administrative opgaver og sørge for kommunikation mellem afdelingerne til at nå alt det, de egentlig gerne vil.

Ud over en travl hverdag oplever mange cateringvirksomheder også, at deres kunder er illoyale og hopper frem og tilbage mellem forskellige cateringvirksomheder, som var det en buffet. Tilsætter du en udfordring med manglende overblik oveni dette, ja så har du en branche, som har brug for en hjælpende hånd.

Udfordringer i den danske frokost- og cateringbranche



Ofte sete udfordringer i cateringbranchen

- Høj konkurrence på markedet har skabt et behov for nye og innovative løsninger, men tiden til innovation mangler.
- Der skal løbes stærkere og stærkere for mindre og mindre.
- For meget travlhed fjerner tid og fokus fra kunderelationen og resultatet er illoyale kunder.
- Manglende overblik resulterer i for mange fejl, som let kunne undgås med mere struktur og klare processer.

Kan du nikke genkendende til en eller flere af de udfordringer, som er beskrevet her? Så er du langt fra den eneste. Faktisk har vi talt med rigtig mange frokost - og cateringvirksomheder, som sidder med præcis de samme problemstillinger.

En branche i rivende vækst og udvikling er ofte også en branche med stor konkurrence. Frokost- og cateringbranchen er ingen undtagelse.

Måske er du stadig ny i branchen, og derfor kan du ikke helt genkende de her udfordringer.

Men prøv engang at læse casen om A-Z Catering på næste side.

A-Z Catering er en fiktiv case – men også en meget autentisk case. Casen tegner et generelt billede af de mange virksomheder og cases, som vi har arbejdet med, siden vi startede vores firma.

A-Z Catering startede i 2015 som en lille cateringvirksomhed ejet af tre kokke og venner. Deres velsmagende frokostmenu blev hurtigt kendt i lokalområdet, og det resulterede i en støt stigning i antallet af kunder og daglige kuverter.

Allerede i 2016 tilberedte og leverede de **500 frokost-kuverter om dagen** til forskellige virksomheder, og de tre kunne næsten ikke få armene ned af ren og skær begejstring.

Der gik dog ikke lang tid, før det begyndte at gå lidt skævt for A-Z Catering. Kunderne ringede oftere og oftere og klagede over fejl i deres frokostmenuer. Tallene så pludseligt heller ikke så lovende ud, som de plejede. Faktisk var de begyndt at tabe indkomst.

Vidste du, at de danske cateringvirksomheder gennemsnitligt mister 5 % af deres omsætning hver måned grundet manglende fakturering?

Vil du sikre, at de 5 % ikke bliver tabt i din virksomhed?

De 5 %, der hver måned ikke bliver faktureret, skyldes som oftest manuelle fejl og menneskelig glemsomhed. Det undgår du let og enkelt med vores softwareløsning.

Det var status, da A-Z Catering henvendte sig til os

Hos NXT CaterSys fandt vi, sammen med A-Z Catering, hurtigt ud af, at fejlene ofte skyldtes manglende kommunikation og overlevering af beskeder, fordi der var for travlt, og informationerne blev glemt i en hektisk hverdag – f.eks. ved ændringer i menuerne. Desuden kunne vi også hurtigt se, at ændringer eller tilkøb af menuer ofte heller ikke blev faktureret.

Derfor valgte A-Z Catering at investere i NXT CaterSys' onlineportal, hvor deres kunder nu kunne bestille mad til møder, frokostordninger og meget mere helt uden at gribe telefonen.

De kunne se resultater med det samme. **Deres kunder var vilde med muligheden for at ændre menuer, bestille ekstra og rette bestillinger online** – uden at bruge tid på at vente i telefonen.

Desuden skete der stort set ingen fejl længere, og alle ændringer blev faktureret – hver gang. Selvom A-Z Catering havde været skeptiske omkring den nye softwareløsning, var deres ROI (return on investment) ikke til at tage fejl af. **Et værktøj til automatisering af deres processer var den bedste investering, de havde lavet længe.** Ikke kun fordi deres omsætning var steget, men også fordi det var blevet langt sjovere at tage på arbejde, og fordi deres kunder nu var meget mere tilfredse end tidligere.

Siden vi startede NXT CaterSys, har vores mission altid været at hjælpe cateringvirksomheder til at få en bedre forretning ved hjælp af digitale løsninger. Skal vi også hjælpe dig og din virksomhed?

Fordele, som du kan nyde godt af, når du digitaliserer din virksomheds processer

Fordele, som du kan nyde godt af, når du digitaliserer din virksomheds processer

Mange tror fejlagtigt, at en digitalisering af processer er både:

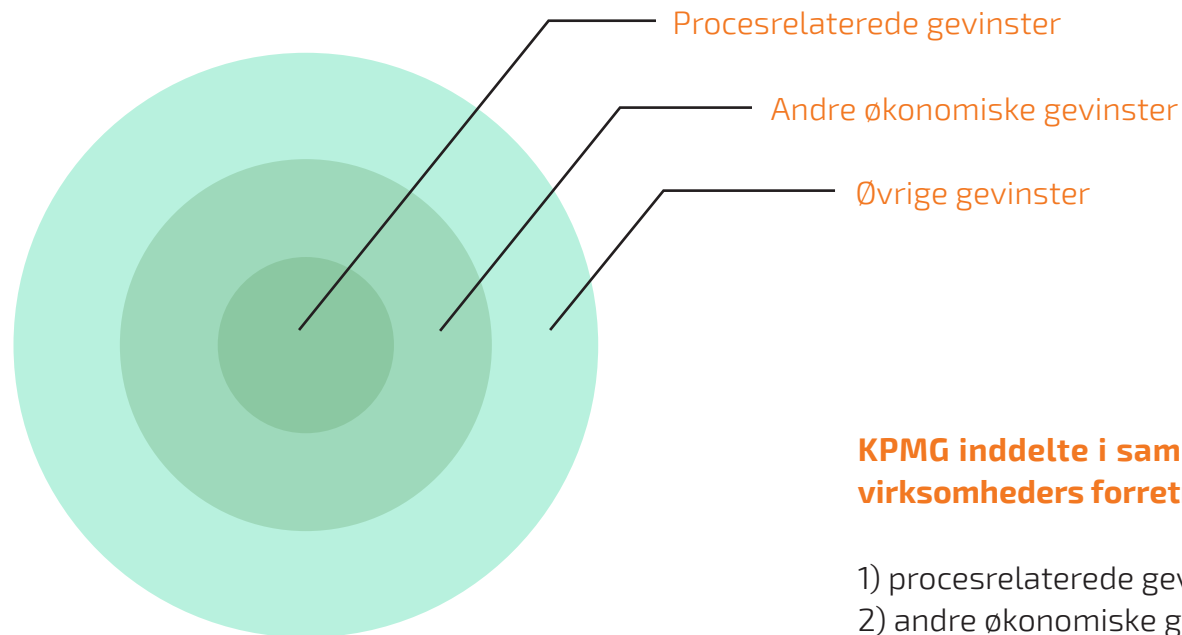
- For dyr at implementere
- For dyr i drift
- For svær at lære at bruge – det går jo fint nok uden
- For besværlig, tidskrævende og egentlig ikke det værd.

Men lad os lige slå én ting fast: Det behøver hverken være dyrt, svært eller tidskrævende at investere i et digitalt system til jeres virksomhed – og fordelene ved at gøre det overskygger i høj grad de ressourcer, det kræver at komme i gang.

Faktisk viser en undersøgelse, at den mest hyppige årsag til et ønske om at digitalisere en eller flere processer i de danske små og mellemstore virksomheder er økonomiske incitamenter.

Den næststørste årsag til et ønske om at digitalisere er effektivisering og hermed indirekte besparelser på eksempelvis arbejdstid og manuel håndtering af data (KPMG, 2015, side 50).

Fordele, som du kan nyde godt af, når du digitaliserer din virksomheds processer



KPMG inddelte i samme rapport gevinsterne ved at digitalisere virksomheders forretningsprocesser i tre dele:

- 1) procesrelaterede gevinster,
- 2) andre økonomiske gevinster og
- 3) øvrige gevinster.

Man kan også dele de mange fordele ved digitalisering af jeres processer op i dem, som er direkte målbare, og dem, som er mere indirekte målbare, men som vi oplever i den grad også bidrager til en god forretning.

Kilde: Analyse af besparelses- og innovationspotentiale ved digitalisering af forretningsprocesser, KPMG (2005), side 50

Direkte målbare værdier ved investering i vores softwareløsning



Mange virksomheder kan godt lide at se på målbare fordele, fordi det giver dem en helt klar idé om, hvilket ROI-potentiale der findes. De direkte målbare værdier kan hentes i for eksempel:

- frigørelse af tid
- minimering af fejl
- et større overblik over virksomhedens ordrer

For at gøre det så konkret som muligt fortsætter vi med eksemplet om A-Z Catering. De målbare værdier, som kan ses i de kommende eksempler, er baseret på et gennemsnit af de mange virksomheder, som gennem tiden har investeret i vores digitale platform.

Lad os så dykke ned i, hvilke målbare resultater de har opnået.

Frigørelse af ledelsens ressourcer

I A-Z catering brugte en leder og/eller mellemlider i gennemsnit 0,75 timer om dagen på administrativt arbejde, inden de investerede i vores softwareløsning. Det var tid brugt på alt fra fakturering til rettelser i kundernes bestillinger og videreformidling af sidste øjeblikks-ændringer. En leder/mellemliders arbejde koster virksomheden omkring 450 kr. i timen.

Daglig tid brugt på administrativt arbejde	Timepris for (mellem) lederens arbejde	Besparelse per uge ved digitalisering	Besparelse per måned ved digitalisering
0,75 timer	450 kr.	1.688 kr	6.750 kr.

Ved at fjerne de 0,75 timer på administrativt arbejde hver dag, frigiver det, hvad der svarer til $0,75 \text{ timer} \times 5 \text{ dage} = 1.688$ kroners arbejde hver uge hos hver mellemlider.

Efter A-Z Catering har fået deres nye onlinecateringsystem, sparer de derfor, hvad der svarer til 15 timers arbejde eller 6.750 kr. i måneden på administrativt arbejde pr. mellemlider, bare ved at erstatte administrativt arbejde med vores softwaresystem til cateringvirksomheder, som automatisk klarer arbejdet.

Undgå mistet indtjening med kantineregistrering

Hos A-Z Catering oplevede de førhen, at nogle af deres kunder til tider ringede og klagede over, at der ikke var mad nok. Det forstod de aldrig, for de lavede jo mad til det antal, der var bestilt til.

Efter en digitalisering af deres processer kunne tallene pludseligt afsløre, at der i gennemsnit var 5 % ekstra, som hver uge spiste den leverede frokost, selvom de ikke havde registreret sig som spisende.

Hos A-Z Caterings kunder svarede det til, at der manglede 25 kuverter mad hver uge – og for A-Z Catering selv betød det et stort økonomisk tab, fordi de ikke fik betaling for de ekstra 25 kuverter.

Med en kuvertpris på 50 kr. betød det, at A-Z Catering hver måned gik glip af op til 5.000 kr. i indtjening.

% uregistrerede spisende ugentligt	Kuvertpris	Tabt indtjening per uge	Tabt indtjening per måned
5 % = 25 kuverter	50 kr.	1.250 kr	5.000 kr.

Med deres nye, digitale cateringsystem og kantineregistrering kan de nu sikre sig, at alle dem, som spiser med, også registrerer sig som spisende.

Minimering af fejl

I A-Z Catering skete der desuden omkring to fejl om ugen, inden de investerede i vores softwareløsning. Fejlene inkluderede alt fra ændringer i bestillinger, som aldrig nåede køkkenpersonalet, til fejl i indkøb og levering. Én fejl kostede dem i gennemsnit 500 kr., det vil altså sige 1000 kr. i ugen, der gik tabt.

Gennemsnitlige ugentlige fejl	Pris per fejl	Besparelse per uge	Besparelse per måned ved digitalisering
2	500 kr.	1,000 kr	4,330 kr.

Efter A-Z Catering valgte at digitalisere store dele af deres processer med vores system, oplever de færre fejl. Nu behøver deres medarbejdere nemlig ikke længere at tage imod og videreformidle daglige ændringer fra kunderne.

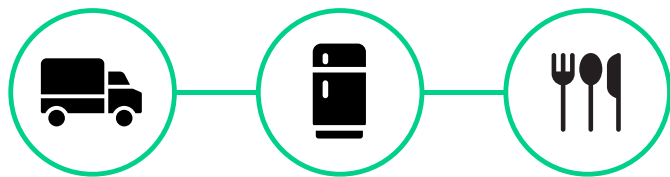
Vores system sørger nemlig for, at informationer går direkte fra kunderne til den afdeling, som har brug for informationen. Det sparer dem for et tab på helt op til 4.330 kr. hver eneste måned.

Lægger du de tre direkte besparelser sammen, betyder det, at A-Z Catering pludseligt har et overskud i budgettet på **16.637 kr.** hver eneste måned – dét er til at tage og føle på.

Indirekte målbare værdier ved investering i vores softwareløsning

Der er også mange indirekte værdier og fordele ved vores softwareløsning, som ikke kan måles i tal og grafer. Til gengæld kan de i den grad mærkes i hverdagen – både på medarbejdernes tilfredshed og kundetilfredsheden – og dermed også på virksomhedens økonomiske bundlinje.

#1 Frigør ledelsens ressourcer, og giv plads til at fokusere på opgaver som strategi, kundepleje, mersalg og forretningsudvikling



Som vi så i eksemplet med A-Z Catering, kan en frigivelse af ledelsens tid og ressourcer faktisk godt måles på bundlinjen i nogle tilfælde. Der er dog meget mere til historien end eksemplet beskriver.

Når ledelsen ikke skal bruge tid på manuelt arbejde, der snildt kan klares automatisk, giver det dem nemlig mere tid til at fokusere på alt det, som skal sikre forretningens vækst.

Det er blandt andet pleje af jeres eksisterende kunder og herunder også mersalg til dem. Plejen kommer i høj grad af, at kunden ikke længere skal hænge på en telefonsvarer for at få svar på et akut spørgsmål. I stedet kan de blot besøge jeres onlineportal, hvor I har sørget for, at kunden kan klare langt det meste selv. Herunder kan et mersalg for eksempel ligge i, at jeres kunder kan tilbyde deres medarbejdere at bestille måltidskasser med hjem.

Når alt dette klares online, frigiver det også mere tid til, at I kan tænke i nye, innovative løsninger og fremtidige strategier, som skal sikre jeres virksomhed mange år frem.

#2 Øg din medarbejdertilfredshed ved at undgå unødvendigt overarbejde, og få tid til at holde fri om aftenen og i weekenden

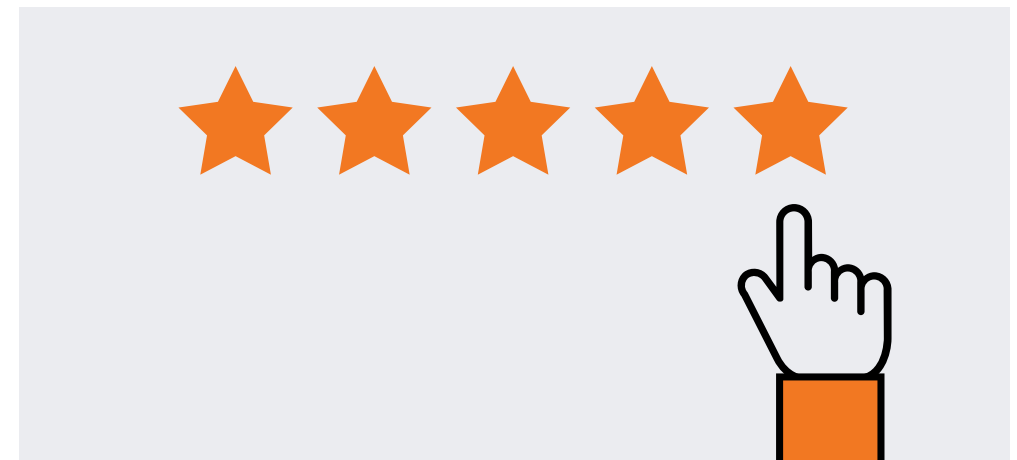
En digitalisering af arbejdsprocesserne betyder for rigtig mange virksomheder (og særligt virksomhedsejere), at de pludseligt ikke behøver at bruge aftener og weekender på at ordne fakturaer, opkræve betalinger eller få styr på ugens tal og bestillinger.

Vores digitale platform registrerer og organiserer dine data langt hurtigere, end du kan gøre det manuelt – og derudover gør den din virksomhed tilgængelig for henvendelser og ændringer fra kunder 24 timer i døgnet, 365 dage om året.

Imens systemet holder styr på din virksomheds data og tager imod bestillinger fra kunderne døgnet rundt, kan du og dine medarbejdere holde fri og slappe af med en viden om, at systemet har alle informationer klar, når I møder ind igen.

#3 Vind nye kunder, og fasthold eksisterende kunder med en smart og nem kundeportal.

Med en digital løsning fra NXT CaterSys har du et unikt selling point til at vinde nye kunder. Systemet er nemlig en mulighed for at tilbyde optimal kundeservice, hvor kunden let og enkelt kan ændre i deres bestillinger fra dag til dag, holde sig opdateret på aktuelle menuer, stille relevante spørgsmål, gøre jer opmærksom på eventuelle allergier og meget, meget mere. Samtidig er det alt sammen med til at give jeres eksisterende kunder en følelse af struktur og et højt niveau af kundeservice.



#4 Opnå bedre overblik over jeres indkøb, og få økonomiske gevinster

The screenshot displays the CaterSys digital portal interface. On the left, there is a category menu with three items: 'Kategori lukket' (Category closed) for bread, 'Kategori lukket' for a salad, and 'Eftermiddag' (Afternoon) for pastries. Below this is a product grid showing 'Eftermiddagskaffe & Snack' (1 for 149 DKK), 'Mødekage' (1 for 120 DKK), and 'Kaffe' (1 for 99 DKK). On the right, the 'Din kurv' (Your cart) section shows a table with the following items:

Antal	Menu	Pris
1	Eftermiddagskaffe & Snack	149 DKK
1	Mødekage	120 DKK
1	Kaffe	99 DKK
Total:		368 DKK

Below the cart table is a 'Gå til oversigt' (Go to overview) button and a 'Tam Kurv' (Cart full) indicator.

Vores digitale software tilbyder dig en kundeportal, som ikke kun er en gevinst for dine kunder, men også for dig og din forretning. Med en digital portal fra NXT CaterSys kan I let se, organisere og hente jeres data samt administrere informationer som ordrer og fakturaer i portalens backoffice – jeres interne platform.

Det gør det eksempelvis muligt at bestille lige den mængde råvarer, I har brug for fra uge til uge. I har også mulighed for at printe produktionsrapporter, planlægge logistik og meget mere samlet ét smart sted, hvor alle de nødvendige afdelinger har adgang til den samme plan, der opdateres i realtid.

**Digitalisering af processer skaber plads
til den gode kunderelation, og det kan
mærkes på bundlinjen**

Digitalisering af processer skaber plads til den gode kunderelation, og det kan mærkes på bundlinjen

Som vores fiktive case om A-Z catering demonstrerer, bunder rigtig mange af de udfordringer, som de danske cateringvirksomheder står over for hver dag, i for lidt tid. Når tid er en knap ressource, er det desværre ofte elementer som kundeservice og kunderelationerne, der bliver nedprioriteret – og det er ærgerligt.

Hvad er en stærk kunderelation?

En kunderelation dækker over alt den kontakt, kunden har med din virksomhed. Det drejer sig både om salg, men i mindst lige så høj grad om den service, som kunden får hos jer.

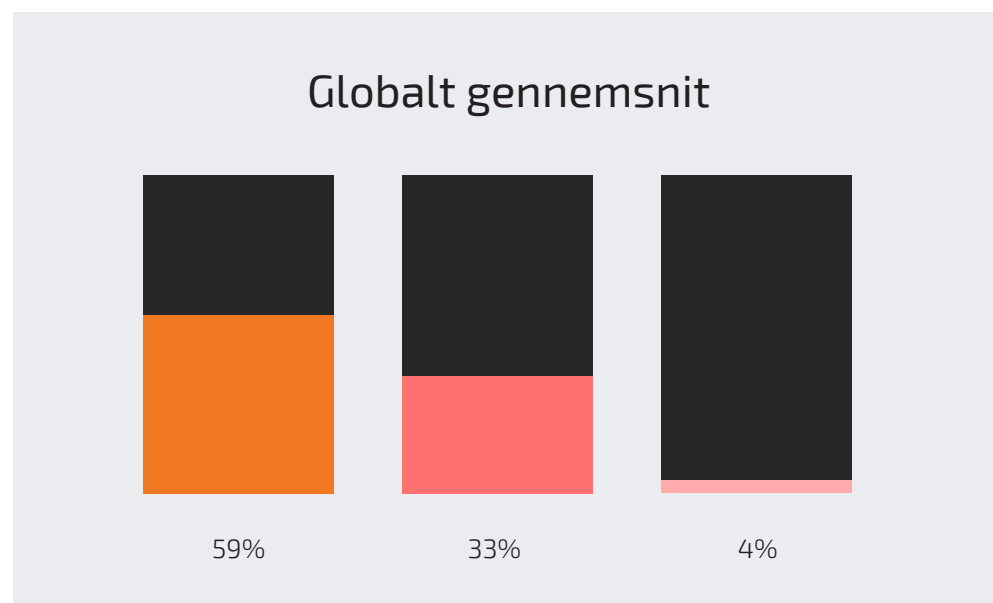
Den stærke kunderelation opnår du derfor ved at give kunden den opmærksomhed og den service, som kunden forventer og fortjener. I kan sagtens lave fantastisk og velsmagende mad, men det kommer I ikke nødvendigvis langt nok med, hvis jeres kunder ikke er tilfredse med den service, de oplever hos jer.

Hvorfor er kunderelationen så vigtig?

En sund forretning handler naturligvis om at få nogle kunder ind i biksen. Men langt hen ad vejen handler det mindst lige så meget, hvis ikke mere, om, hvor gode I er til at holde på og udvikle relationen med eksisterende kunder.

Digitalisering af processer skaber plads til den gode kunderelation, og det kan mærkes på bundlinjen

Hvor vigtig er kundeservicen for dit valg af, og loyalitet til, et brand?



Meget vigtig ■ Ret vigtig ■ Ikke vigtig ■

Kilde: Microsoft Dynamics, 365, side 6

Faktisk har en undersøgelse lavet af [Microsoft Dynamics 365](#) i 2019 vist, at langt de fleste mener, at en god kundeservice er meget vigtig, når det kommer til valget af eller loyalitet til et brand.

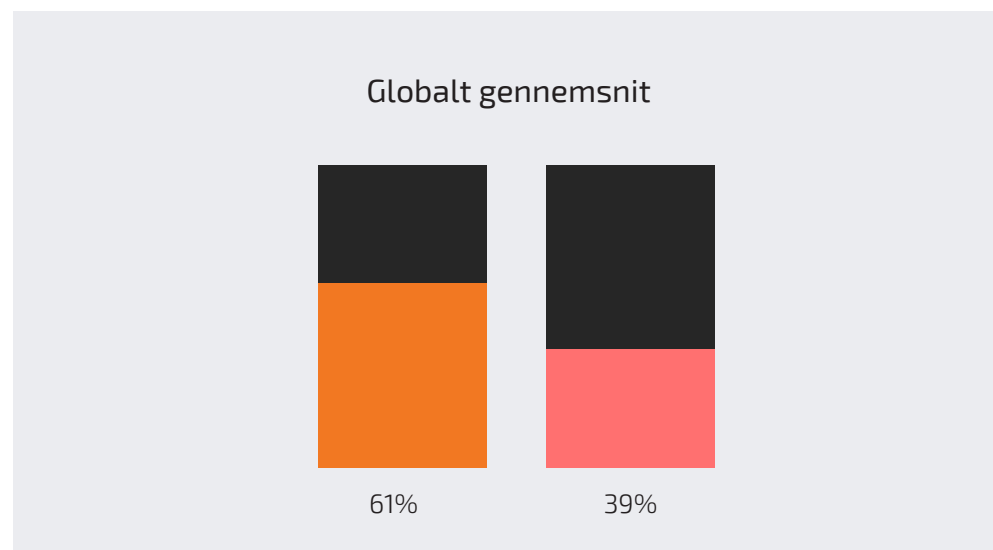
Den samme undersøgelse viser også, at mange vælger at stoppe deres samarbejde med en virksomhed, hvis de har en oplevelse af dårlig kundeservice.

Noget af det absolut vigtigste ved en stærk kunderelation er derfor jeres tillidsforhold. Har kunden tillid til dig og din forretning, har de også lyst til at fortælle dig, hvis de er utilfredse med noget.

Det giver dig muligheden for at rette op på problemet, inden kunden forlader din forretning til fordel for en konkurrent.

Digitalisering af processer skaber plads til den gode kunderelation, og det kan mærkes på bundlinjen

Har du nogensinde stoppet et samarbejde med en anden virksomhed, fordi du havde en dårlig oplevelse med deres kundeservice?



Kilde: Microsoft Dynamics, 365, side 8

Ja



Nej



Illoyale kunder har tendens til at skifte fra et cateringfirma til et andet, hvis de oplever en dårlig service – for hvorfor skulle de blive hængende?

Endnu en årsag til at arbejde på den gode kundekontakt er, at loyale kunder gerne vil anbefale virksomheder, som de er tilfredse med, til andre. Derfor kan et øget fokus på pleje af nuværende kunder faktisk også føre til, at I får nye kunder ind i forretningen.

Sådan skaber du den gode kunderelation

Det kræver tid og investering at skabe den stærke kunderelation og få loyale kunder. Det handler nemlig i høj grad om at give dine kunder en god oplevelse fra start til slut. Den gode kundeservice består i høj grad af det første møde mellem din virksomhed og kunden, for eksempel på jeres hjemmeside eller gennem telefonen.

Når en potentiel kunde er blevet til en kunde, handler det rigtig meget om at være til stede, når kunden har behov for din hjælp. Som cateringvirksomhed kan det for eksempel være, at kunden har brug for at ændre i en bestilling eller gerne vil vide mere om ugens menu grundet allergener og lignende. Hvis dine kunder oplever, at du er der for dem, når de har brug for hjælp, har du også allerede skabt et godt fundament for en god relation.

For rigtig mange virksomheder er det naturligvis ikke realistisk at sidde klar ved telefon hele dagen, hvis nu en kunde skulle få brug for hjælp og ringe. Det er derfor, at flere og flere virksomheder vælger at investere i digitale systemer, som kan klare en stor del af servicen for dem.

Har du overvejet, om en digitalsoftware løsning også kan være den perfekte løsning for dig og dit firma?

Så kontakt os for en uforpligtende snak om jeres muligheder.

Opsummering: 6 skarpe fordele ved at digitalisere din cateringforretning med NXT CaterSys

Hos NXT CaterSys har vi udviklet en digital løsning, hvor kunden selv afleverer sin data til dig som frokost- og cateringvirksomhed. Herefter sørger systemet for at levere informationen til de rette afdelinger (det kunne være det kolde køkken, pakkeriet eller indkøb). Som et sidste skridt i processen bliver alt data overført til fakturering og logget – helt uden, at du skal løfte en finger.

På den måde bliver der aldrig tabt data et sted i processen, som både kan føre til fejl og tabt indtjening.

Samtidig sikrer du dine kunders tilfredshed, både fordi de aldrig behøver at sidde på hold i telefonen, og fordi dine kunder er sikre på, at alle eventuelle rettelser nok skal blive husket og rettet til. Desuden sørger systemet for at give kunderne en bekræftelsesmail, når deres ændringer eller bestillinger er gået igennem til jer. Dette er med til at øge kundens følelse af sikkerhed ved at være kunder hos jer.

Vidste du, at vi også har systemer til mange andre brancher? Det gælder for eksempel onlinesystemer til eventcatering, restauranter, take-away shops, leverandører af måltidskasser, webshops af forskellige slags og mange flere.

Kontakt os for mere information om dine muligheder hos os.

- 01. Skab system i dine data, og reducér risikoen for fejl**
- 02. Øg mulighederne for mersalg hos dine eksisterende kunder**
- 03. Tilbyd fantastisk kundeservice, hvor kunden let kan foretage daglige ændringer uden besvær**
- 04. Gør ordrehåndtering lettere på kort og lang sigt**
- 05. Spar tid og penge ved at erstatte manuel fakturahåndtering med digital fakturahåndtering**
- 06. Mindsk potentielt madspild hos kunderne**
- 07. Hold styr på jeres køkkener i hele landet fra ét centralt hovedkontor**
- 08. Slip for en stor del af det manuelle og administrative arbejde, og fokusér på det vigtigste: nemlig dine kunder**

Vil du have mere plads i hverdagen til strategi, udvikling og den gode kunderelation?

Kontakt os allerede i dag for at høre mere om dine muligheder.

Vi håber, at du med dette white paper er blevet en smule klogere på, hvordan en simpel digitalisering af jeres processer kan være med til både at gøre jeres arbejdsgang mere effektiv – men også langt sjovere.

Selvom en digitalisering kan lyde som en større proces, der både er dyr og tidskrævende, behøver det slet ikke at være sådan. Hos NXT CaterSys er vi specialister i onlinesystemer til automatisering af arbejdsprocesser inden for madbranchen. Vi hjælper både små og store virksomheder med at komme godt i gang med vores digitale platform – og med at spare masser af tid og penge.

Derfor tilbyder vi også at lave en **gratis** vurdering af din virksomheds muligheder. Vi dykker bl.a. ned i, hvilke konkrete fordele netop du vil kunne opnå ved at benytte dig af vores onlinecateringsystem.

Skal vi tage en uforpligtende snak om dine muligheder?

Så løft røret, og ring til os allerede i dag. Vi glæder os til at høre fra dig!
De bedste hilsner

Bo Christensen
Partner i NXT CaterSys

Tlf. + 45 81 52 78 75
Mail: bc@nxtcatersys.dk

