gastrotel

GASTROTEL WEEKLY

?Kneipenbattle? belebt das Geschäft

Jedem Freitag und Samstag heißt es offsite vs. offsite. Ahaus gegen Vreden. In jeder Bar werden die beiden Umsatzkurven auf einem Bildschirm ins Verhältnis gesetzt. Der Vergleich hat sich schnell zu einem Wettbewerb entwickelt / Foto: Tobit

Ein ungewöhnliches Design, ein außergewöhnliches Angebot an Drinks und Snacks, innovative Technologien und die Öffnung an 365 Tagen im Jahr sind klare Markenzeichen der Sportsbar, Café und Lounge. 15 Jahre nach der Eröffnung in der Ahauser Innenstadt hat das offsite nun den ersten Ableger in der Nachbarstadt Vreden bekommen.

Wie in der Digitalstadt Ahaus bestellen und bezahlen die Gäste auch in Vreden ausschließlich digital und bargeldlos per Smartphone. Über die gemeinsame Plattform chayns, lassen sich daneben Echtzeitstatistiken der aktuellen Tagesumsätze auswerten und für Gamification-Aktionen, wie einem Wettbewerb, einsetzen.

An jedem Freitag und Samstag heißt es jetzt offsite vs. offsite. In jeder Bar werden die beiden Umsatzkurven auf einem Bildschirm ins Verhältnis gesetzt. Der Vergleich hat sich schnell zu einem Wettbewerb entwickelt, bei dem die Gäste fleißig bestellen, um ihre Umsatzkurve vorne zusehen. Denn am nächsten Morgen werden sie dafür mit einem kurzlebigen Gutschein für den umsatzschwächeren Betrieb belohnt. Der Gutscheinwert hängt vom Unterschied der beiden Kneipenkurven und dem Umsatz des einzelnen Gastes ab.

Bisher ist die neuartige Maßnahme noch in einem BETA-Status. Das Ziel ist jedoch, durch Gamification die Umsätze, insbesondere zu späteren Uhrzeiten, zu steigern und einen Gäste-Austausch zwischen den beiden Standorten Ahaus und Vreden zu schaffen. Für die zeitnah Umsetzungen sorgt dann die geringe Gutscheingültigkeit von 14 Tagen.