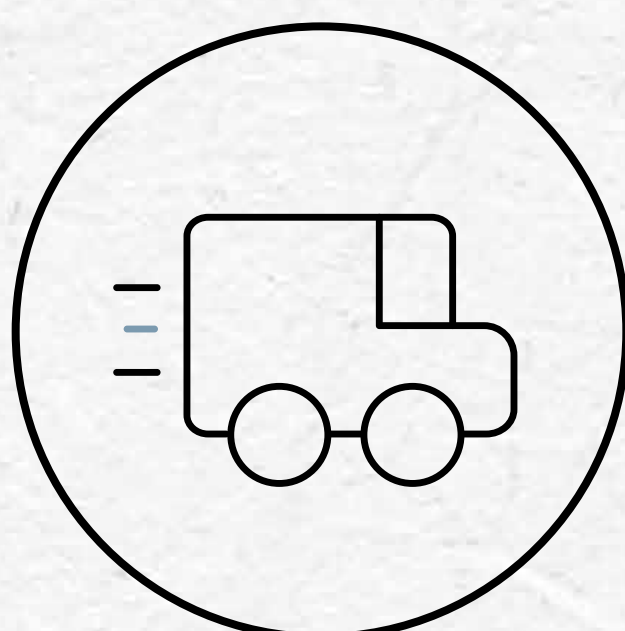
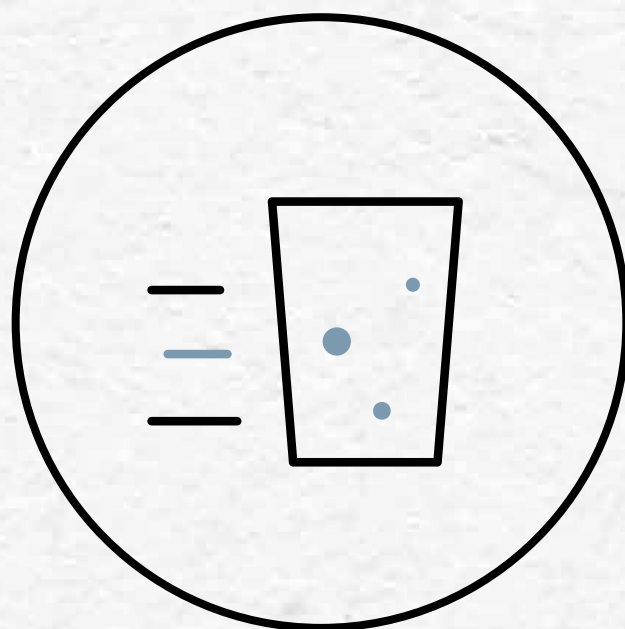


..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R

## **PEDIDOS EN LÍNEA, PARA LLEVAR Y DELIVERY – GUÍA TECNOLÓGICA**



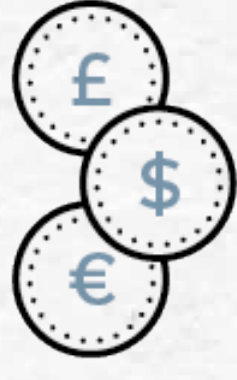
..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

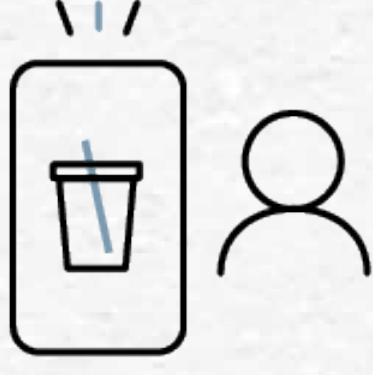
.....  
R A I S E T H E B A R

## CONTENIDO

Desplázate hacia abajo o haz clic para ir a cada sección.



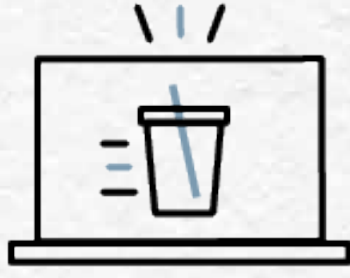
### ENTRAR AL MERCADO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY



### GUÍA DE INICIO RÁPIDO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY

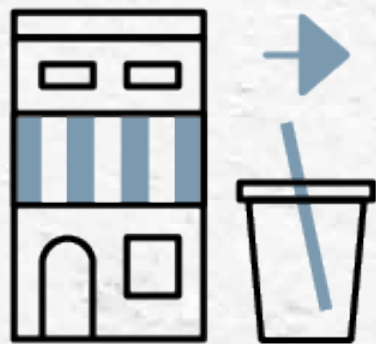


### PARA LLEVAR VS. DELIVERY: COMPARA AMBOS MODELOS



### INVERTIR EN UN SOCIO TECNOLÓGICO

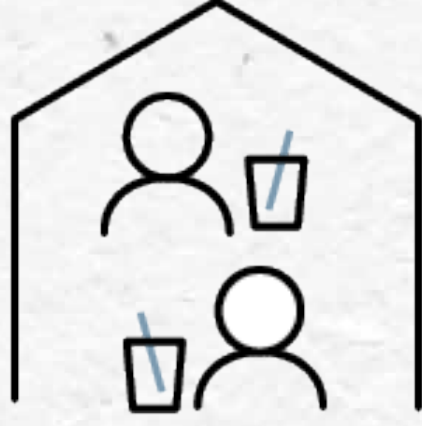
- EL UNIVERSO DE LOS SOCIOS TECNOLÓGICOS
- CÓMO ELEGIR EL SOCIO CORRECTO
- LOS SOCIOS TECNOLÓGICOS



### MAXIMIZAR LOS PEDIDOS PARA LLEVAR Y EL DELIVERY

# ENTRAR AL MERCADO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY

Durante los primeros períodos de cierre, el montaje de servicios de pedidos para llevar (o "takeaway") y delivery fue una estrategia de supervivencia fundamental, pero también temporal. Dado que la industria de bares alrededor del mundo aún prevé varios meses de incertidumbre respecto a las condiciones comerciales, los pedidos para llevar y el delivery se están convirtiendo en un elemento permanente de generación de ingresos.



Los resultados demuestran que, a partir de los sucesos de 2020, los clientes se sienten más cómodos con la idea de consumir bebidas y comida en sus casas, y el sector ha experimentado un doble crecimiento digital.

- En el Reino Unido, 32% de los adultos se sienten atraídos por la idea de pedir bebidas por delivery<sup>1</sup>.
- Una de las plataformas de delivery más grandes de Europa, Just Eat, notó un crecimiento de 46% en el Reino Unido en comparación con el año anterior<sup>2</sup>.
- En los Estados Unidos, el crecimiento de delivery en línea crece 20% cada año<sup>3</sup>.

Crear una nueva fuente de ingresos y hacerla rentable no es tarea sencilla. Saber qué tecnología está disponible y cómo elegir el socio correcto te ayudará a maximizar las oportunidades de takeaway y delivery para tu negocio.

<sup>1</sup> Statista, octubre 2020

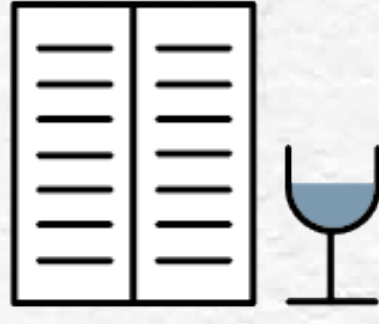
<sup>2</sup> Just Eat, octubre 2020

<sup>3</sup> Statista, octubre 2020

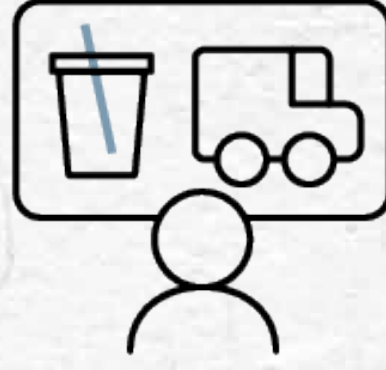
# GUÍA DE INICIO RÁPIDO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY



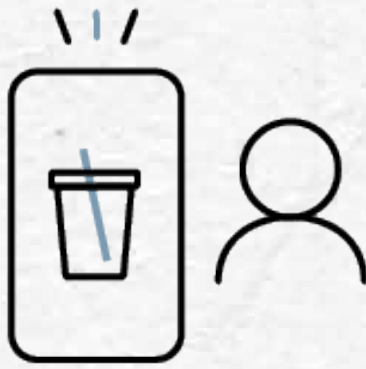
**1.** Consulta la **legislación de tu país** sobre la venta de alcohol tanto para llevar como para delivery. Quizás necesites una licencia especial o seguir reglamentaciones específicas.



**2.** **Decide qué menú** ofrecerás: solo bebidas o bebidas y comida. Conoce más sobre las bebidas que son aptas para llevar y el empaquetado que necesitarás [aquí](#).



**3.** Decide si ofrecerás servicios **para llevar o de delivery, o ambos**. Esta guía incluye ventajas y desventajas de ambos servicios.



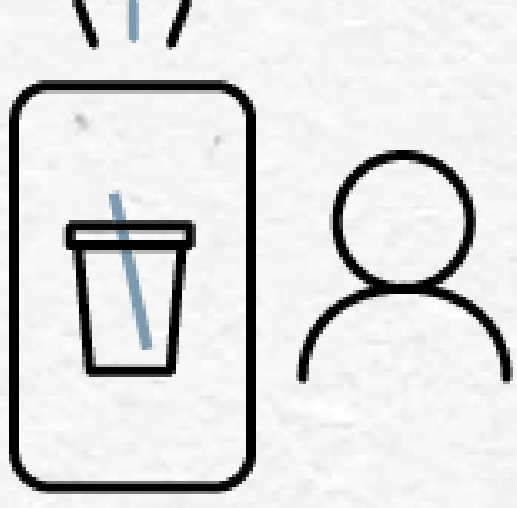
**4.** Elige un **socio tecnológico**. Esta guía cuenta con una visión general de las plataformas más grandes del mundo y un análisis más detallado de las más populares de cada región para ayudarte a elegir la plataforma que mejor se adapte a tus necesidades.

# PARA LLEVAR VS. DELIVERY: COMPARA AMBOS MODELOS

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>PARA LLEVAR / CLICK &amp; COLLECT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Posibilidad de mantener interacción directa con el cliente en el punto de recolección.</li><li>• No tiene gastos de delivery.</li><li>• Aumenta la variedad de opciones de comida y bebida ya que elimina algunas barreras como la necesidad de vidas útiles largas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clientela disminuida: no contar con delivery excluye a aquellos clientes que no quieren o no pueden ir hasta tu ubicación.</li></ul>
<b>DELIVERY</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clientela ampliada: el delivery te permite llegar a clientes que están lejos de tu ubicación (la distancia dependerá de tu socio y del empaquetado).</li><li>• Experiencia elevada: la idea de poder recibir las bebidas en casa puede ser percibida como especial.</li><li>• Acceso a una base de datos de clientes ya existente y posibilidad de llegar a nuevos clientes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Costos mayores; a veces, hasta un 30%.</li><li>• Debes utilizar comida y bebida con una vida útil más larga y debes tener en cuenta cómo viajará el producto (más que con los pedidos para llevar).</li><li>• Requerimientos especiales para usar aplicaciones de terceros (p. ej. iPad).</li></ul>

# LA DECISIÓN DE INVERTIR EN UN SOCIO TECNOLÓGICO

Establecer un sistema de pedidos para llevar o de delivery sin un socio tecnológico puede sonar atractivo, en especial, cuando recién empiezas. Los gastos incurridos en el uso de las plataformas más populares pueden parecer muy altos, particularmente cuando los márgenes del sistema para llevar de por sí son más pequeños que los que se obtienen dentro del establecimiento.



Sin embargo, ante el rápido desarrollo de este sector como resultado de la pandemia, muchos establecimientos que comenzaron gestionando sus ofertas por sus cuentas, han acudido a diferentes socios tecnológicos y ahora cuentan con ofertas para llevar más estables y más rentables. Para quienes recién comienzan, esto significa que están ingresando a un mercado mucho más maduro de lo que era a comienzos de 2020.

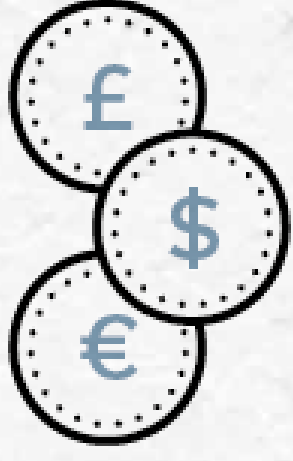
## Ventajas de trabajar con un socio tecnológico:

- Acceso a una base de clientes preexistente que ya confía en el servicio.
- Inherente exposición y tráfico a tu negocio mediante la plataforma.
- La experiencia ya es conocida por los clientes y es perfeccionada regularmente.
- Combina un sistema de pagos integral y servicios de demanda a pedido, tal como exigen los clientes.
- Digitaliza toda tu operación para llevar, lo cual elimina el error humano y permite la optimización mediante datos.
- Permite enfocarte en tu actividad principal.
- Permite crear tu propia base de datos de clientes y así realizar actividades de CRM.

## EL UNIVERSO DE LOS SOCIOS TECNOLÓGICOS

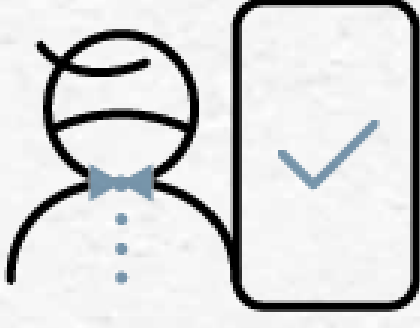
REGION	APLICACIÓN	CLICK & COLLECT	DELIVERY
 AMERICAS	   	 	  
 ASIA Y PACÍFICO	   	 	   
 EUROPA	     	   	  
 ÁFRICA			

# CÓMO ELEGIR EL SOCIO CORRECTO



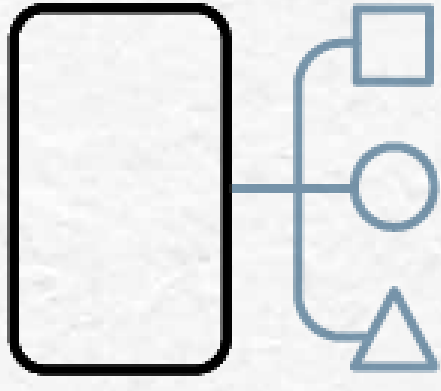
## 1. PRECIO:

Usa tus costos fijos y variables, así como la cantidad de bebidas que esperas vender para determinar cuánto dinero puedes gastar en tecnología. Las plataformas suelen tener tarifas basadas en el volumen de pedidos.



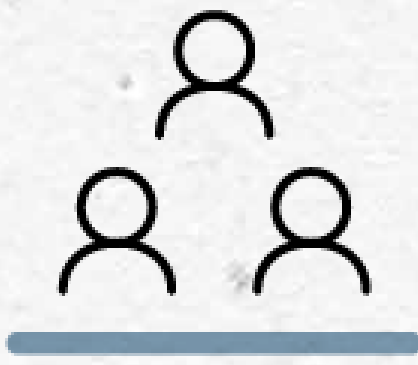
## 2. FACILIDAD DE USO:

Esto se relaciona con la funcionalidad: generalmente, cuantas más funciones tenga la plataforma, más difícil será de usar. Pídeles a las plataformas de tu interés que te otorguen una demostración y un período de prueba para que tú y tu equipo puedan ver si es lo que están buscando.



## 3. FUNCIONALIDAD:

Varias plataformas de pedidos para llevar y delivery cuentan con funciones estándar, como un tablero de mandos para realizar cambios en el menú en tiempo real, al menos una opción de pago en línea, y la función de monitorear ventas. Algunas plataformas tienen otras funciones específicas que te pueden interesar, como integración con el punto de venta.



## 4. CLIENTELA:

Para que sea rentable, el socio tecnológico que elijas deberá contar con un número significativo de tus clientes objetivos. Además de la cantidad total de clientes, debes tener en cuenta la información demográfica y geográfica para evaluar si tu producto será bien recibido.

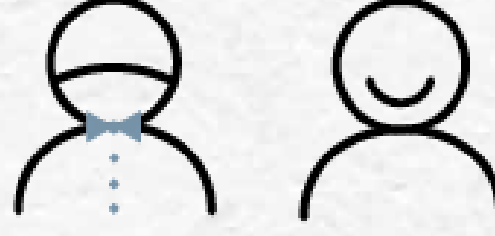
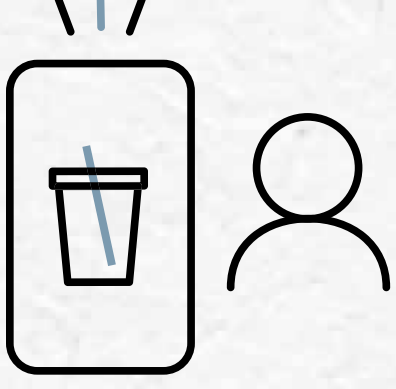


## 5. RADIO DE DELIVERY:

Si trabajas con una plataforma de delivery, averigua hasta dónde hacen entregas y cuál es su costo. Recuerda que cuanto más lejos vayas, más apto para viajar deberá ser tu producto.



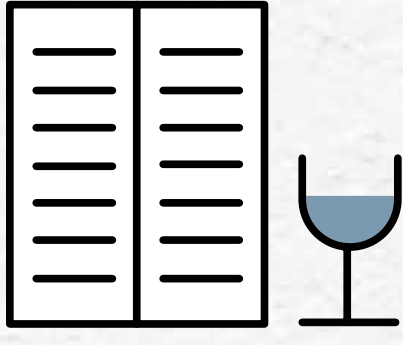
# MAXIMIZAR EL SERVICIO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY



## 1. PROMOCIONA TU OFERTA

Asegúrate de que los clientes sepan que ofreces bebidas para llevar y que sepan cómo pedir las. Utiliza tus redes sociales, tu sitio web (si es que tienes uno), y asegúrate de que te puedan encontrar en Google. La gente suele buscar "bares cerca de mí" o "bebidas para llevar", por lo que es conveniente estar en la cima de los resultados de búsqueda, ya que eso podría significar una venta.

Conoce más sobre cómo promocionar tu negocio [aquí](#).



## 2. OPTIMIZA TU MENÚ

La mayoría de las plataformas proporcionarán información sobre tus productos más vendidos y menos vendidos. Aprovechando esta información, puedes adaptarte rápidamente y quitar productos, ofrecer especiales cada vez que necesites mover el stock, o destacar bebidas populares. Asegúrate de que tu menú sea fácil de navegar con descripciones breves y buenas fotografías de cada bebida.

Los principios de los menús tradicionales también se aplican a los digitales. Puedes leerlos [aquí](#).

## 3. CREA UNA ESTRATEGIA DE CRM (GESTIÓN DE RELACIONES CON EL CLIENTE)

Si todavía no tienes una, tu oferta para llevar es una forma genial de instaurar una estrategia de CRM. Ahora tienes una vía de contacto con tus clientes (por correo electrónico o por teléfono).

### ¿Qué es la gestión de relaciones con el cliente o CRM?

La gestión de relaciones con el cliente es una aproximación a la coordinación de las interacciones que tienes con tus clientes. Esto incluye organizar tus contactos y agregar información sobre ellos, lo cual mejorará tu relación y también te ayudará a buscar clientes potenciales.

En el contexto de la industria de bares, una estrategia de CRM debería permitirle a un negocio mejorar la experiencia que provee, y su objetivo a largo plazo debería ser alcanzar la fidelización. Con la digitalización de la industria y el aumento de las reservas y de los pedidos en línea, ahora es más fácil que nunca crear una estrategia de CRM, porque ya tienes la información de contacto de tus clientes.

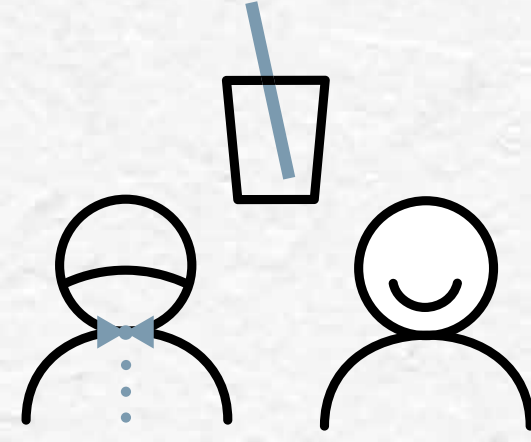
# MAXIMIZAR EL SERVICIO DE PEDIDOS PARA LLEVAR Y DELIVERY

## ¿Qué información de tus clientes deberías guardar?

La hospitalidad es el elemento central de la industria, por lo que obtener información que pueda ayudarte a mejorar tu servicio será sumamente beneficioso. Ten en cuenta:

<b>Nombre:</b> .....
<b>Información de contacto:</b> (número de teléfono o correo electrónico) .....
<b>Bebida favorita o cosas que no le gusten:</b> .....
<b>Mesa preferida:</b> .....
<b>Cumpleaños o aniversario:</b> (fechas importantes que te permitan hacerles algo especial) .....

La plataforma que utilices puede contar con una función que te permita gestionar las actividades de CRM directamente, o quizás necesites un programa aparte.



## Ejemplos de actividades de CRM:

Evalúa comenzar con estas actividades de CRM.

### Cupones:

Fomenta que los clientes repitan sus pedidos al ofrecerles un bono o un descuento para su próxima compra.

### Promociones:

Promociona nuevas incorporaciones al menú enviando un correo electrónico o un mensaje a los clientes que están en tu base de datos.

### Ofertas especiales:

Puedes crear ofertas especiales para tus clientes fieles a modo de agradecimiento.

### Celebraciones:

Si tienes información de un cliente como su cumpleaños o su aniversario, puedes enviarle algo especial para celebrar.

Es importante que no envíes demasiados mensajes: hasta los clientes más fieles pueden molestarse. Plantéate qué les estás comunicando y evalúa si eso enriquecerá tu relación con ellos.

..... DIAGEO .....

**BAR ACADEMY**

.....

R A I S E T H E B A R



**LOS  
SOCIOS TECNOLÓGICOS  
MENÚS EN LÍNEA / PARA LLEVAR**

..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R



## TABLESNAPPR

### SOBRE EL PRODUCTO

TableSnappr es una herramienta de pedidos basada en QR que les permite a los clientes escanear un código QR, buscar menús, pedir, comprar y pagar, todo en una misma transacción. Esta plataforma se usa desde 2018 en bares y restaurantes como The Hawks Nest, en Londres, en locales temporales pop-up como Chow Down, en Leeds, y en establecimientos con varios negocios, como Brixton Village.

Actualmente, la plataforma se utiliza en distintos establecimientos para proveer un servicio sin contacto y para click & collect.

### CARACTERÍSTICAS

- Menú digital con posibilidad de pedir y pagar en línea.
- Página de destino personalizable para combinar con la estética de la marca.
- Gestión del menú en tiempo real y seguimiento de ventas para alcanzar las necesidades de los clientes.
- Posibilidad de dividir pedidos por estaciones; por ejemplo, entre la cocina y el bar.

### VENTAJAS

- Disminuye el tiempo de espera del cliente para realizar pedidos y pagar.
- Tablero de mandos fácil de usar y una SnapUnit a medida para recibir e imprimir pedidos y para gestionar el menú en tiempo real.
- Posibilidad de cancelar el servicio en cualquier momento.

### DESVENTAJAS

- No incluye servicio de delivery.

### DISPONIBILIDAD

Reino Unido, Alemania, España

### CÓMO FUNCIONA



### CONOCE MÁS

[www.tablesnappr.com](http://www.tablesnappr.com)



..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

R A I S E T H E B A R

 Orderbee

## ORDERBEE

### SOBRE EL PRODUCTO

Orderbee es una herramienta de click & collect, de pedidos y de pago creada como respuesta al COVID-19. La plataforma fue desarrollada por Omnifi, que fabrica sistemas personalizados en la industria de la hospitalidad para negocios como Stonegate Pub Company y Wagamama.

### CARACTERÍSTICAS

- Menú digital con posibilidad de pedir y pagar en línea.
- Tablero de mandos dentro del establecimiento que funciona en cualquier teléfono o tableta.
- Integración con sistemas de ePOS (limitado).

### VENTAJAS

- Es rápido de configurar y no requiere dispositivos adicionales.
- Los clientes pueden elegir una franja horaria para retirar sus pedidos.
- Funciona tanto para click & collect como para realizar pedidos a la mesa.

### DESVENTAJAS

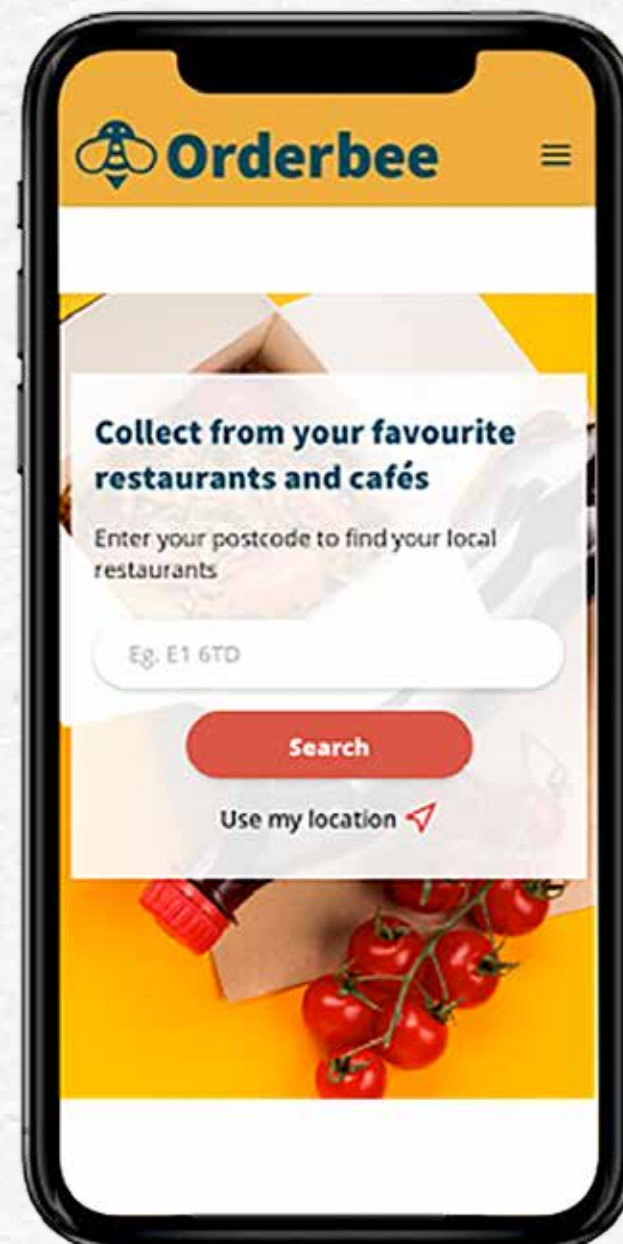
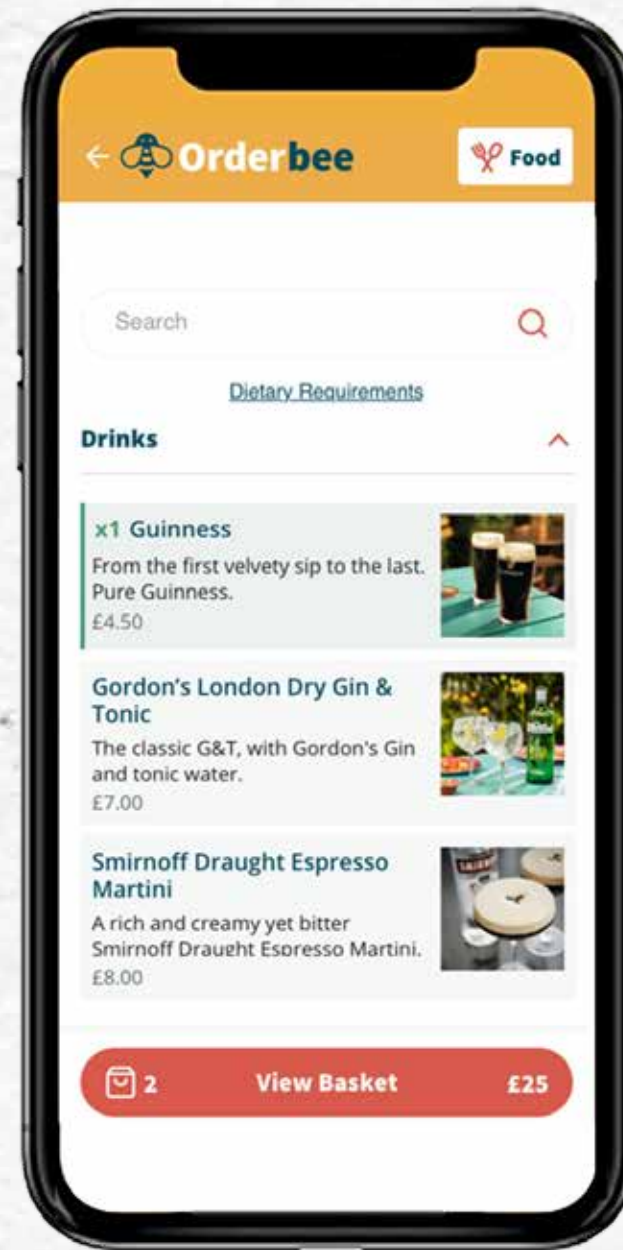
- No integra servicio de delivery.
- PayPal es la única opción de pago.
- No admite personalización visual.

### DISPONIBILIDAD

Reino Unido

### CONOCE MÁS

[buzz.orderbee.co.uk](http://buzz.orderbee.co.uk)



..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

R A I S E T H E B A R



## CLUVI

### SOBRE EL PRODUCTO

Cluvi es una plataforma que les permite a los restaurantes digitalizar menús, pedidos y reservas. Se puede usar para realizar pedidos dentro del establecimiento, realizar pedidos para llevar y para llevar a cabo programas de lealtad.

### CARACTERÍSTICAS

- Menú digital con posibilidad de pedir y pagar en línea.
- Diseño de menú personalizable para combinar con la estética de la marca.
- Posibilidad de integrar todas las sucursales.
- Función de programa de lealtad.
- Acceso a información y analítica de las ventas.

### VENTAJAS

- Ajustar el menú en tiempo real.
- Sistema de reservas integrado.
- Acceso a atención al cliente y capacitaciones.

### DESVENTAJAS

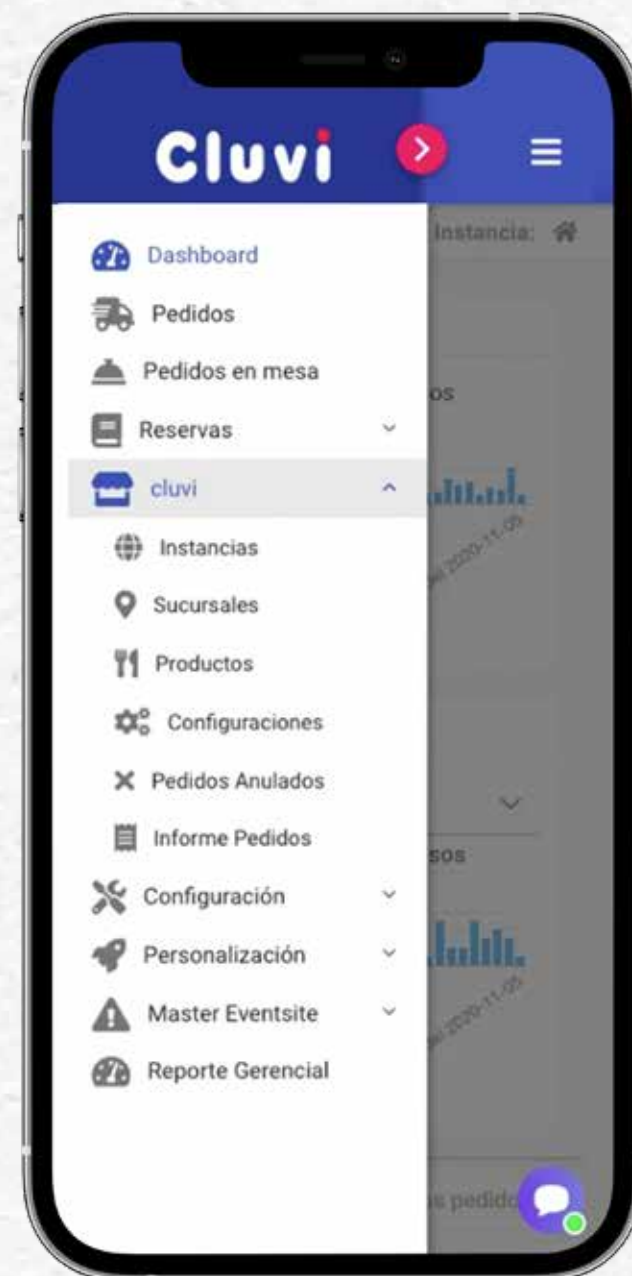
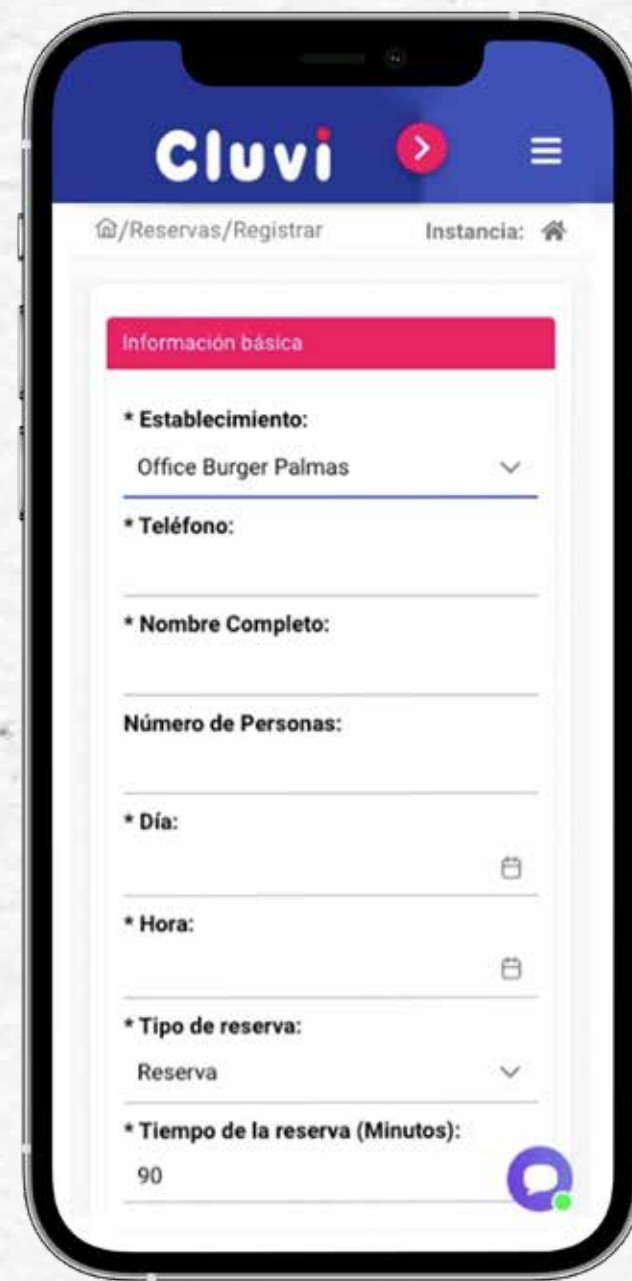
- No cuenta con integración con el punto de venta.
- No tiene delivery ni red de repartidores.

### DISPONIBILIDAD

América Latina

### CONOCE MÁS

[www.cluvi.co](http://www.cluvi.co)



..... DIAGEO .....  
**BAR ACADEMY**  
.....  
R A I S E   T H E   B A R

LOS  
**SOCIOS TECNOLÓGICOS**  
DELIVERY

..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

R A I S E T H E B A R



## GLOVO

### SOBRE EL PRODUCTO

Glovo es una plataforma de delivery que permite a los establecimientos aceptar pedidos en línea y cuenta con repartidores que entregan los pedidos a los clientes. La función característica de Glovo es el botón mágico de "Lo que sea", donde los usuarios pueden pedir que se les entregue cualquier cosa, incluso aunque no esté el menú. La empresa, fundada en 2015, está ubicada en España.

### CARACTERÍSTICAS

- Aplicación para realizar y rastrear pedidos y también pagar en línea. Opción de utilizar integración con el punto de venta o un dispositivo de Glovo.
- Customer Success Manager disponible para cada establecimiento.

### VENTAJAS

- Enorme cartera de clientes.
- Servicio conocido y fidedigno.
- Plataforma de servicio completo que ofrece asistencia en marketing, empaquetado y tecnología.
- Integración con punto de venta ya existente.
- Fácil acceso a la información sobre el desempeño de las ventas.

### DESVENTAJAS

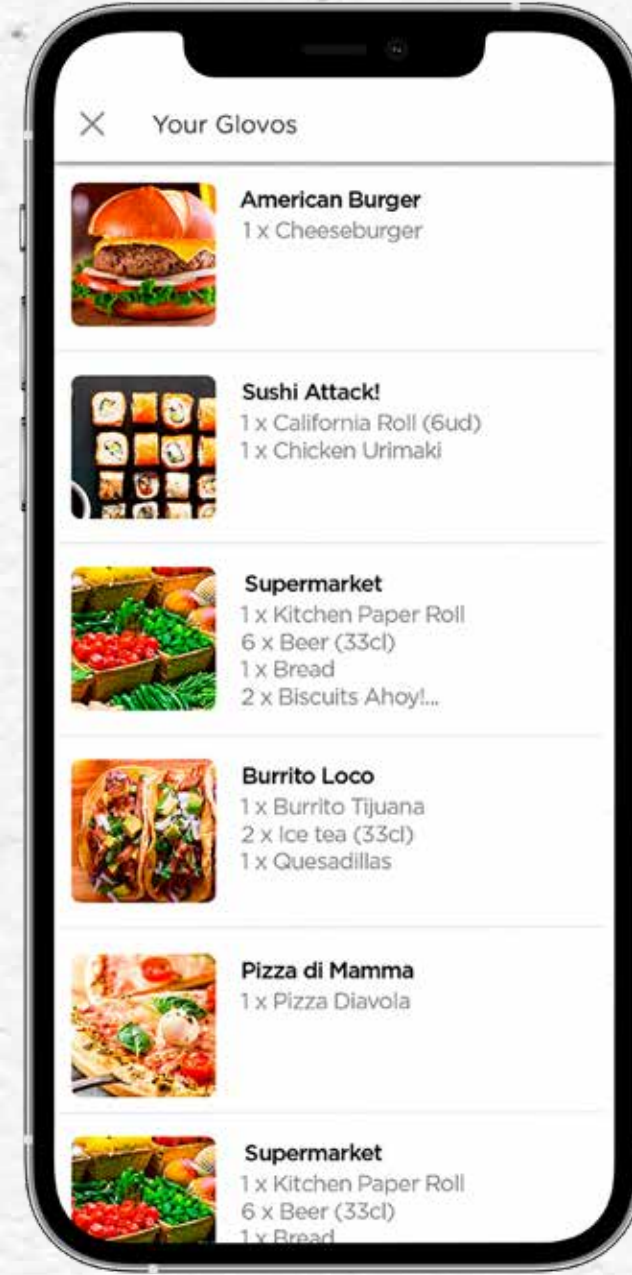
- Obligación de usar la red de repartidores de Glovo.
- Tarifa fija, aproximadamente un 20% o 30%.
- Aumento de competencia con otros negocios.

### DISPONIBILIDAD

España, Italia, Rumania, Marruecos, Portugal, Francia, Croacia, Serbia, Moldavia, Ucrania, Polonia, Georgia, Costa de Marfil, Kenia, Uganda, Kazajistán, Kirguistán, Panamá, Bielorrusia, Costa Rica, República Dominicana

### CONOCE MÁS

[glovoapp.com](https://glovoapp.com)





..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R



## DELIVEROO

### SOBRE EL PRODUCTO

Deliveroo es una plataforma de delivery que permite a los establecimientos aceptar pedidos en línea y cuenta con repartidores que entregan los pedidos a los clientes. La empresa, fundada en 2013, está ubicada en el Reino Unido.

### CARACTERÍSTICAS

- Aplicación para realizar y rastrear pedidos y también pagar en línea.
- Opción de utilizar la red de repartidores de Deliveroo o hacer entregas por cuenta propia.
- Integración con el punto de venta.
- Opciones de fotografías profesionales y empaquetado.

### VENTAJAS

- Enorme cartera de clientes.
- Servicio conocido y fidedigno.
- Plataforma de servicio completo que ofrece asistencia en marketing, empaquetado y tecnología.
- Integración con punto de venta ya existente.

### DESVENTAJAS

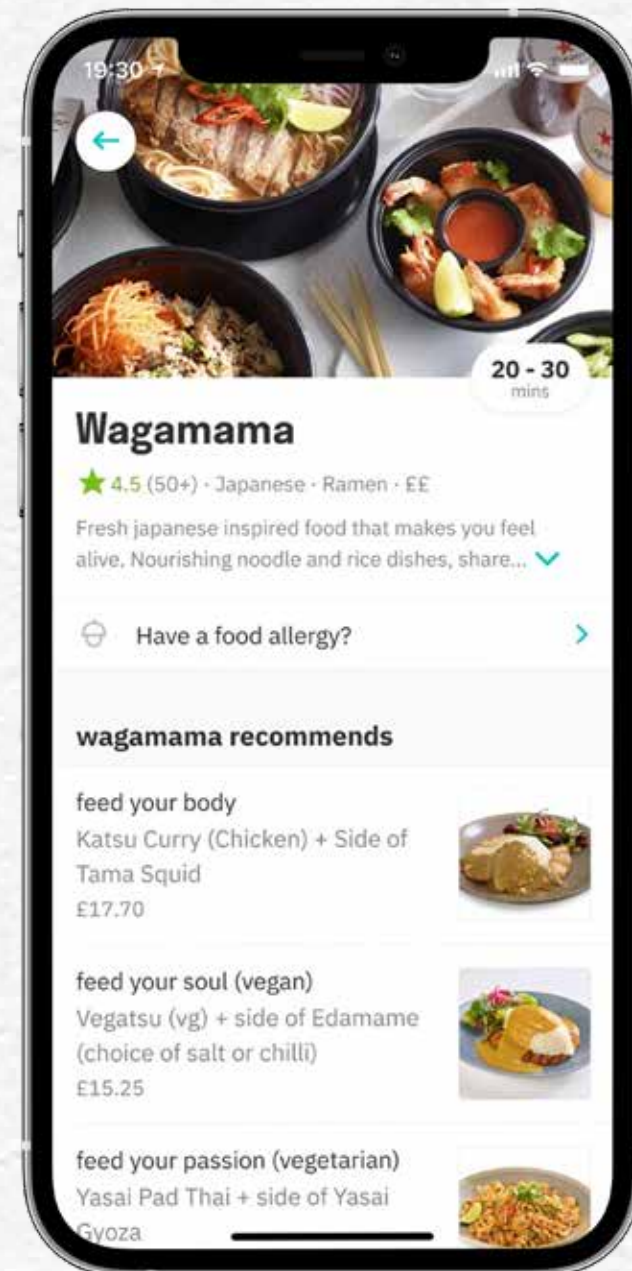
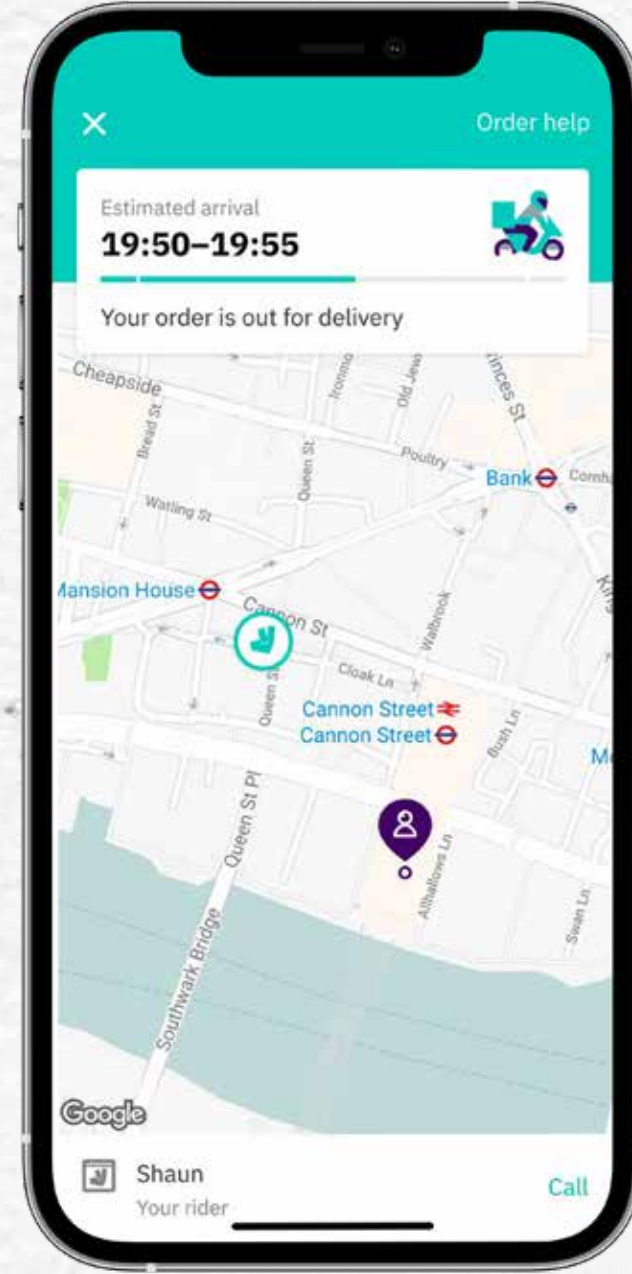
- Tarifa basada en volumen de pedidos.
- Se requiere un dispositivo especial de la plataforma.
- Aumento de competencia con otros negocios.

### DISPONIBILIDAD

Reino Unido, Países Bajos, Francia, Bélgica, Irlanda, España, Italia, Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos y Kuwait

### CONOCE MÁS

[restaurants.deliveroo.com](https://restaurants.deliveroo.com)



..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R



## UBER EATS

### SOBRE EL PRODUCTO

Uber Eats es una plataforma de delivery que permite a los establecimientos aceptar pedidos en línea y cuenta con repartidores que entregan los pedidos a los clientes.

### CARACTERÍSTICAS

- Aplicación para realizar y rastrear pedidos y también pagar en línea.
- Opción de utilizar la red de repartidores de Uber Eats o hacer entregas por cuenta propia.
- Integración con el punto de venta.
- Posibilidad de impulsar ventas con marketing dentro de la aplicación.

### VENTAJAS

- Enorme cartera de clientes.
- Servicio conocido y fidedigno.
- Integración con punto de venta ya existente.
- Soporte de atención al cliente e incluye sesión de fotografías profesionales.

### DESVENTAJAS

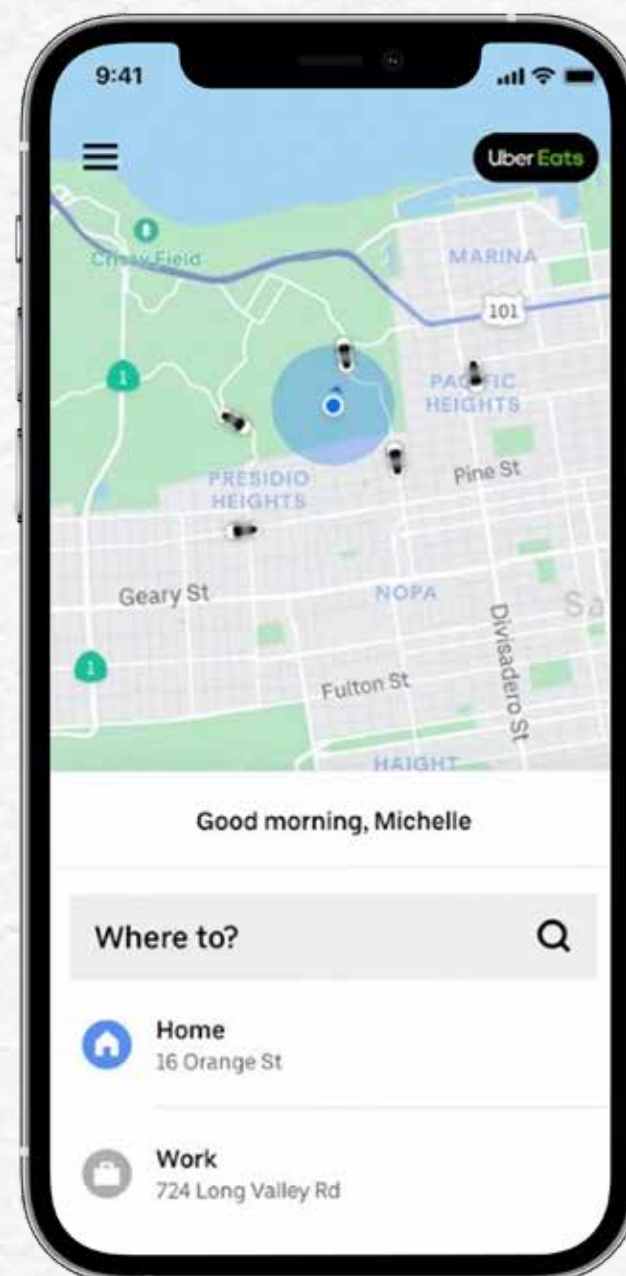
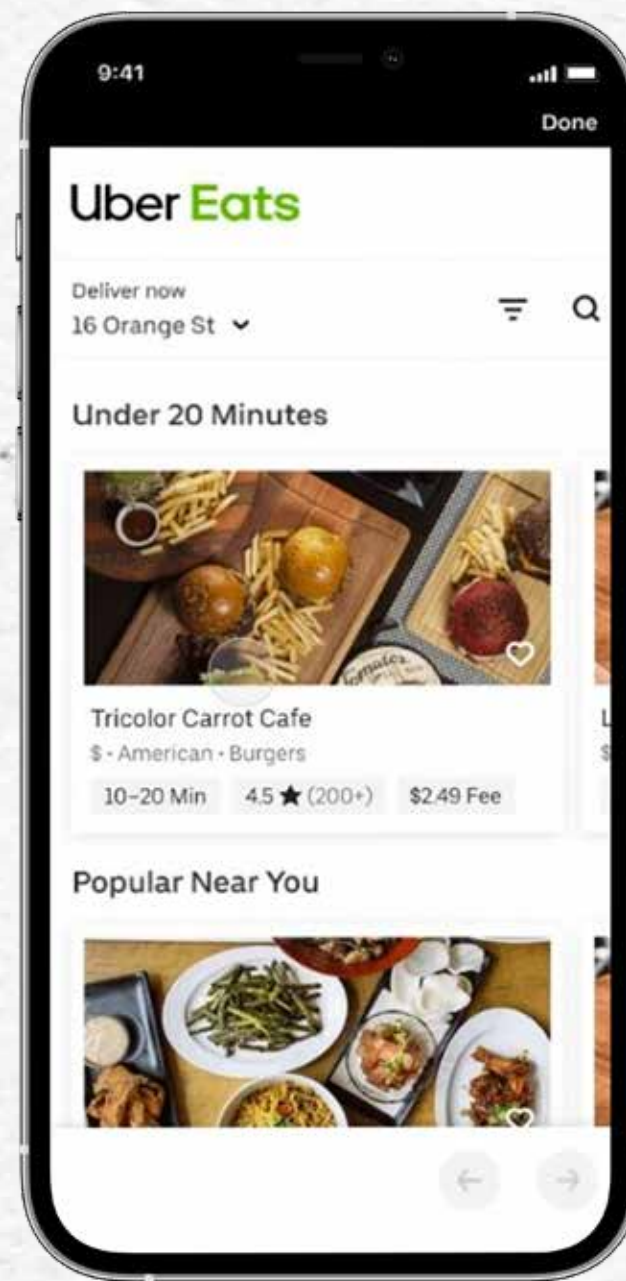
- Las tarifas se calculan en un porcentaje de las ventas, además de la tarifa de instalación.
- La configuración puede llevar mucho tiempo, dependiendo del tamaño del establecimiento.
- Aumento de competencia con otros negocios.
- Se requiere un dispositivo especial de la plataforma.

### DISPONIBILIDAD

Estados Unidos, España, Brasil, México, Francia, Japón, Canadá, Australia, Polonia, Reino Unido, Portugal, Italia, Chile, Suiza, Nueva Zelanda, Colombia, Taiwán, Sudáfrica, Bélgica, Ecuador, Irlanda, República Dominicana, Argentina, Suecia, Países Bajos

### CONOCE MÁS

[restaurants.ubereats.com](https://restaurants.ubereats.com)



..... DIAGEO .....

## BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R



# RAPPI

### **SOBRE EL PRODUCTO**

Rappi es una "Súper App" que funciona en nueve países de América Latina. Una de sus características fundamentales es su sistema de delivery, que abarca una enorme variedad de productos, entre ellos bares, restaurantes y mercados.

### **CARACTERÍSTICAS**

- Amplia base de datos de clientes.
- Autogestión del perfil del negocio, actualizaciones de menú y especiales.
- Acceso a la red de repartidores de Rappi.
- Pedidos y pagos en línea.

### **VENTAJAS**

- Crecimiento continuo de clientela a través de las actividades de marketing de Rappi.
- Servicio conocido y fidedigno.
- Fácil de acceder, ya sea vía web o cualquier dispositivo.
- Acceso a información de ventas para optimizar las operaciones.

### **DESVENTAJAS**

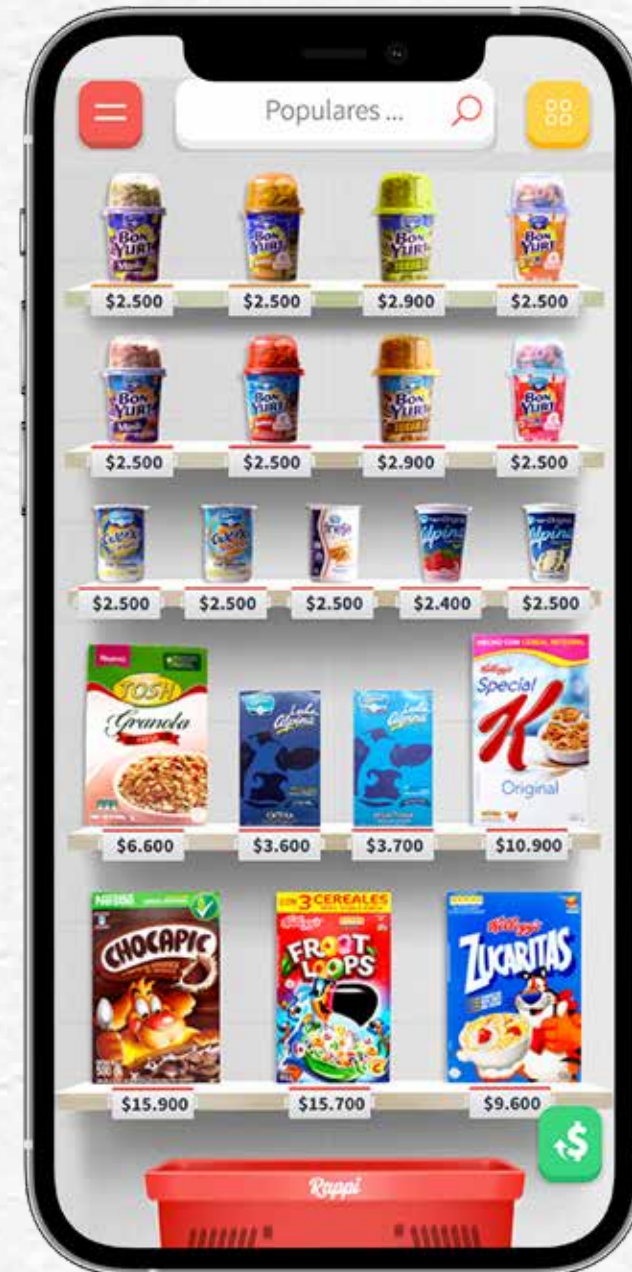
- La comisión es un porcentaje de la venta (aunque es más bajo que el de algunas empresas competidoras).
- La cantidad de negocios puede dificultar la capacidad de destacar.

### **DISPONIBILIDAD**

México, Costa Rica, Chile, Argentina, Colombia, Brasil, Uruguay, Perú, Ecuador

### **CONOCE MÁS**

[surveys.rappi.com](https://surveys.rappi.com)



..... DIAGEO .....

**BAR ACADEMY**

.....

R A I S E T H E B A R

LOS

**SOCIOS TECNOLÓGICOS**

**PARA LLEVAR Y DELIVERY**



..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

.....  
R A I S E T H E B A R



## JUST EAT

### SOBRE EL PRODUCTO

Just Eat está disponible en 13 países. La empresa se creó en Dinamarca en 2001.

### CARACTERÍSTICAS

- Aplicación para realizar y rastrear pedidos y también pagar en línea.
- Autogestión del perfil del negocio, actualizaciones de menú y especiales.
- Integración con el punto de venta (limitado, dependiendo de la región).
- Opción de utilizar la red de repartidores de Just Eat o hacer entregas por cuenta propia.

### VENTAJAS

- Servicio conocido y fidedigno.
- Acceso a información de ventas para optimizar las operaciones.
- Posibilidad de usar un dispositivo de Just Eat o uno propio.
- La comisión es de 14% más 20c por pedido (más bajo que otras opciones).

### DESVENTAJAS

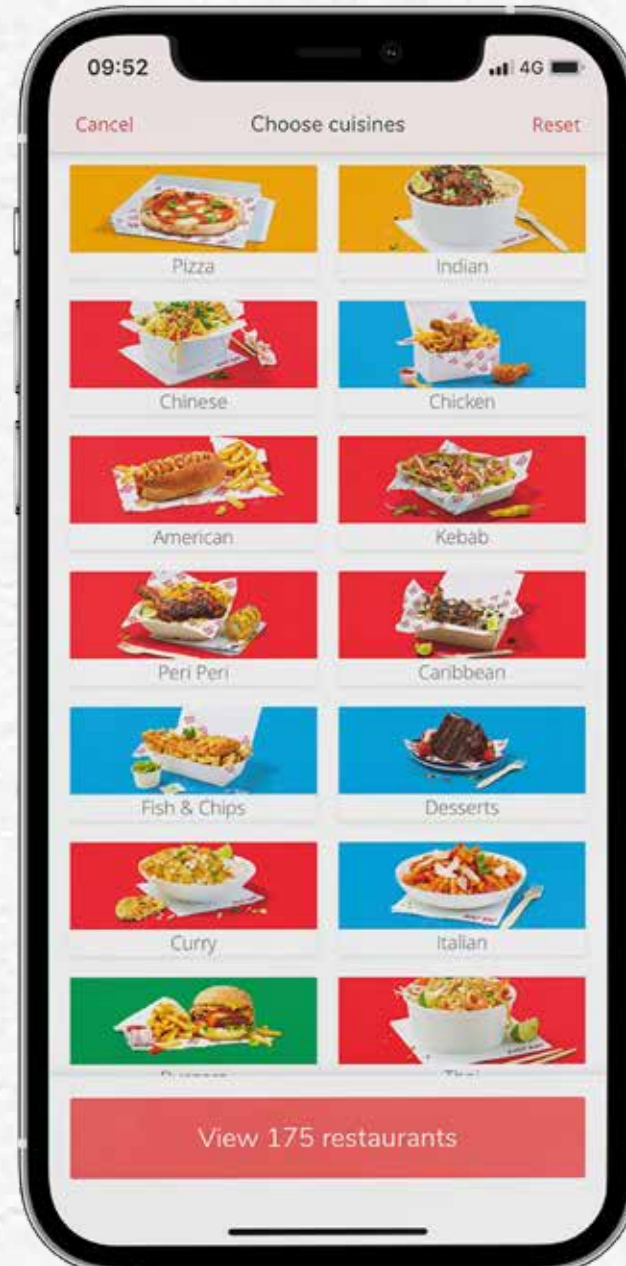
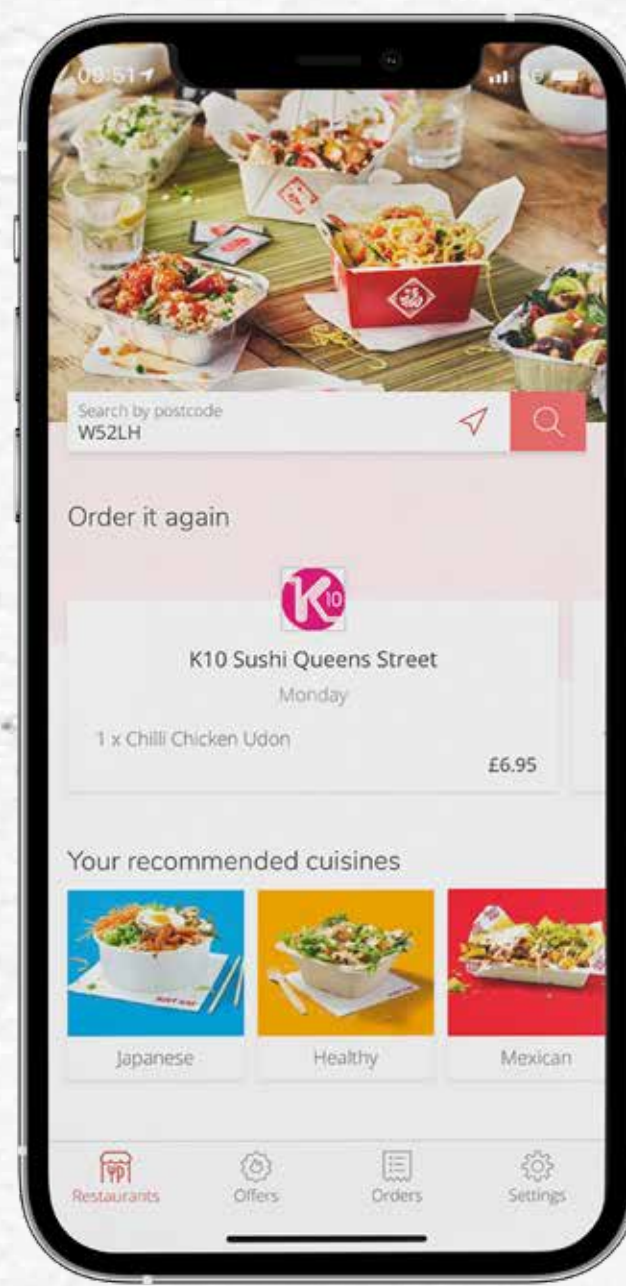
- La cantidad de negocios puede dificultar la capacidad de destacar.
- Puede no ser apto para establecimientos lujosos, ya que hay gran cantidad de cadenas de comida rápida.

### DISPONIBILIDAD

Reino Unido, Irlanda, Canadá, México, Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Dinamarca, Francia, Italia, Brasil, España, Suiza

### CONOCE MÁS

[www.justeattakeaway.com](http://www.justeattakeaway.com)



..... DIAGEO .....

# BAR ACADEMY

R A I S E T H E B A R

zomato

## ZOMATO

### SOBRE EL PRODUCTO

Zomato es una empresa de descubrimiento de restaurantes y de entrega de comida que fue fundada en India en 2008. Actualmente, está disponible en 24 países.

### CARACTERÍSTICAS

- Opciones para llevar y de delivery.
- Red de repartidores de Zomato disponible en algunas ciudades.
- Posibilidad de crear promociones y un programa de lealtad.
- Acceso a analítica de ventas.
- Pedidos y pagos en línea.

### VENTAJAS

- Integración con el punto de venta.
- Posibilidad de agregar un sistema de reserva de mesas al servicio de delivery y de pedidos en línea.
- Rastrea las entregas en tiempo real.
- Se puede gestionar directo desde cualquier teléfono celular (no se necesita un dispositivo especial).

### DESVENTAJAS

- La comisión varía según el país.
- Mayor competencia, especialmente en países donde Zomato es muy popular.

### DISPONIBILIDAD

Australia, Brasil, Canadá, Chile, República Checa, India, Indonesia, Irlanda, Italia, Líbano, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Polonia, Portugal, Qatar, Singapur, Eslovaquia, Sudáfrica, Sri Lanka, Turquía, EAU, Reino Unido, Estados Unidos

### CONOCE MÁS

[www.zomato.com/business](http://www.zomato.com/business)

