

20.09.2023 – 08:01 Uhr

Deliverect kooperiert mit Uber Direct und hilft Restaurants, ihren Lieferbetrieb zu optimieren und zu skalieren

New York, London und Brüssel (ots/PRNewswire) -

Die Integration wurde bereits in neun Märkten eingeführt und ermöglicht Gastronomen und Lebensmittelhändler, positive Kundenerlebnisse und Umsätze zu fördern

[Deliverect](#), ein globales Scale-up-Unternehmen, das Online Bestellungen für Restaurants und Lebensmittelgeschäfte integriert und beschleunigt, und Uber (NYSE: UBER) kündigten heute eine neue globale Partnerschaft an, um Restaurants dabei zu unterstützen, ihre Liefervorgänge besser zu verwalten und zu expandieren. Mit Deliverect Dispatch können Restaurants ihre Bestellungen durch eine schnelle und zuverlässige White-Label-Lieferung skalieren, die von Uber Direct als bevorzugtem Partner unterstützt wird.

Restaurants, die Deliverect und Uber Direct verwenden, können jetzt das Erlebnis ihrer Kunden nahtlos verwalten – ab der ersten Kundeninteraktion über ihren Vertriebskanal bis zur Lieferung. Egal ob das Restaurant Bestellungen über seine eigene App, seine Website oder Social-Media-Kanäle entgegennimmt – über Deliverect Dispatch steht ihm ein Netzwerk von Kurieren mit Uber-App als Option für eine kosteneffiziente On-Demand-Lieferung zur Verfügung. Auf diese Weise kann das Restaurant seine Kunden besser bedienen und gleichzeitig die Kontrolle über seine Margen behalten. Als White-Label-Service ermöglicht Uber Direct den Restaurants, einen Lieferdienst anzubieten und zugleich ihre Marken- und Kundendaten zu pflegen. Dieser Service beruht auf einer Kooperation zwischen Uber Eats und Deliverect, die in 2018 gestartet wurde. Die Uber Direct-Integration von Deliverect hilft Unternehmen, die Beziehung zu ihren Kunden zu pflegen, Loyalität aufzubauen und Lieferung zu skalieren.

Mit Deliverect Dispatch werden Backend-Prozesse durch die Integration mit dem Point-of-Sale (POS) des Restaurants optimiert, um Geschwindigkeit und Genauigkeit zu gewährleisten. Bestellungen, die über die eigenen Vertriebskanäle eines Restaurants eingehen, werden automatisch Uber Direct zugewiesen und im laufenden Küchenbetrieb des Restaurants bearbeitet. Das bedeutet, dass Restaurants ihre First-Party-Vertriebskanäle skalieren können, ohne die Betriebskomplexität ihrer Küche zu erhöhen. Außerdem können Restaurants ihre Kunden mit einem Echtzeit-Lieferstatus auf dem neuesten Stand halten. Die Liefergebühr von Uber Direct, die ihre Kunden für Express-, Tages- und termingerechte Lieferungen bezahlen, legen sie selbst fest – ohne Marktplatz- oder versteckte Kosten für das Unternehmen. Das schafft zusätzliche Optionen für eine schnelle, kostengünstige Lieferung für den Kunden – und Vorteile für das Geschäftsergebnis des Restaurants.

„Wir sind sehr erfreut, unsere Partnerschaft mit Deliverect zu erweitern, damit Händler Lieferdienste auf eine Weise anbieten können, die für sie funktioniert und sich ihrem Geschäftswachstum anpasst“, erläutert Jordi Suarez, Global Head, Uber Direct. „On-Demand-Delivery ist kein Luxus mehr, sondern eine grundlegende Verbrauchererwartung. Die Integration von Uber Direct mit Deliverect ermöglicht mehr Händlern, ihr gesamtes Markenerlebnis selbst zu verwalten und zugleich die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten und ihre Reichweite zu vergrößern.“

„Die Fähigkeit, zuverlässige, schnelle Lieferungen bereitzustellen und Bestellungen zum gewünschten Zeitpunkt zum Verbraucher zu bringen, ist für Restaurants ein wichtiger Erfolgsfaktor. Tatsächlich gehört eine schnelle Lieferung zu den [wichtigsten Faktoren](#), die den Verbraucher veranlassen, erneut bei einem Restaurant zu bestellen“, berichtet Zhong Xu, CEO und Mitgründer von Deliverect. „Durch die Erweiterung unserer Partnerschaft mit Uber, um unseren Kunden die Leistungen von Uber Direct anzubieten, stellen wir Restaurants weitere Tools bereit, mit denen sie ihren Online Umsatz mit Menüs steigern und sowohl ihre Erträge als auch das Kundenerlebnis verbessern können.“

Restaurants, welche die Integration nutzen, können unter anderem einen optimierten Betrieb und höhere Umsatzchancen erzielen.

„Popchew hat die interessanteste Food-Marke weltweit gegründet, indem es ein einzigartiges digitales Erlebnis mit unglaublichen Menüs und nahtloser Lieferung kombiniert“, so Nick Sopchak, Mitgründer und CEO von Popchew. „Wir sind sehr erfreut, unsere Partnerschaften mit Deliverect und Uber zu erweitern. Die Produkte Deliverect Dispatch und Uber Direct spielen eine zentrale Rolle für unser Ziel, Milliarden von Kunden weltweit zu überzeugen.“

„Als führende virtuelle Food-Franchise-Marke suchen wir immer nach innovativen Methoden, um unser Konzept mithilfe von Technologie zu verbessern“, erklärt Rudolf Donauer, Managing Director bei Milano Vice. „Eine engere Partnerschaft mit Deliverect und Uber Direct vereinfacht unsere Bestellverwaltung und Lieferprozesse. Dadurch können sich unsere Küchen voll und ganz darauf konzentrieren, eine wunderbare Pizza für Kunden zu backen.“

Diese Integration erfordert ein Abonnement von Uber Direct und Deliverect Dispatch und ist zurzeit in Märkten wie den USA, Australien, Neuseeland, Kanada, Frankreich, Deutschland, Portugal, Spanien und Großbritannien verfügbar. Weitere Informationen [finden Sie auf unserer Website](#).

Informationen zu Deliverect

Deliverect ist ein globales SaaS-Unternehmen, das Onlinebestellungen über Food-Delivery-Kanäle wie Uber Eats, DoorDash, Deliveroo und Just Eat nahtlos integriert, um Gastronomie- und Lebensmittelbetrieben zu ermöglichen, ihre Abläufe zu optimieren, die Kundenzufriedenheit zu verbessern und höhere Gewinne zu erzielen. Mehr als 43.000 Unternehmen vertrauen auf die Plattform und Produktpalette von Deliverect, um ihre Front-of-House- und Back-of-House-Bereiche zu unterstützen. Deliverect ist weltweit in 42 Märkten verfügbar und kooperiert mit Restaurants jeder Größe und mit führenden Food-Brands wie Taco Bell, Burger King oder Unilever zusammen. Weitere Informationen auf www.deliverect.com.

Informationen zu Uber

Das Ziel von Uber ist es, Möglichkeiten durch Mobilität zu schaffen. Wir haben 2010 damit begonnen, ein einfaches Problem zu lösen: Wie kann man eine Fahrt auf Knopfdruck bestellen? Mehr als 42 Milliarden Fahrten später entwickeln wir Produkte, um Menschen an ihren gewünschten Zielort zu bringen. Durch die Veränderung der Art und Weise, wie sich Menschen, Menüs und Sendungen durch Städte bewegen, ist Uber eine Plattform, die der Welt neue Möglichkeiten eröffnet.

Logo - https://mma.prnewswire.com/media/2073159/4275806/Deliverect_Logo.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/deliverect-kooperiert-mit-uber-direct-und-hilft-restaurants-ihren-lieferbetrieb-zu-optimieren-und-zu-skalieren-301932704.html>

Pressekontakt:

Deliverect@allisonpr.com LIZ BERMAN,
Liz.berman@allisonpr.com,
M: +1.908.566.2090

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100075501/100911487> abgerufen werden.