

CASO DE ESTUDIO

The Kebab Shop

Cómo el negocio creció de cuatro a 27 ubicaciones con las herramientas conectadas de Square



Las soluciones conectadas de Square son el motor^[1] de los negocios de alto crecimiento.

Acerca de The Kebab Shop

The Kebab Shop es un concepto fast-casual mediterráneo que abrió su primer local en San Diego, California, en 2008. Debido al gran éxito en su lugar de origen, The Kebab Shop comenzó a expandirse. Empezó a utilizar Square en 2012 para aligerar la carga de sus operaciones administrativas en varias ubicaciones, lo que les permitió crecer de siete a 15 ubicaciones a principios de 2020

Como resultado de su rápida capacidad de adaptación al comienzo de la pandemia, The Kebab Shop no solo mantuvo un volumen de negocio sano con pedidos en línea y entrega de Square, sino que abrió otras siete ubicaciones adicionales en dos estados. The Kebab Shop está en camino a tener 27 ubicaciones antes de fines de 2021 y procesa más de dos millones de transacciones al año.

UN VISTAZO A THE KEBAB SHOP

27 ubicaciones

en California y Texas

Más de 2 millones

de transacciones al año

350% de crecimiento

de las ventas en línea entre 2020 y 2021





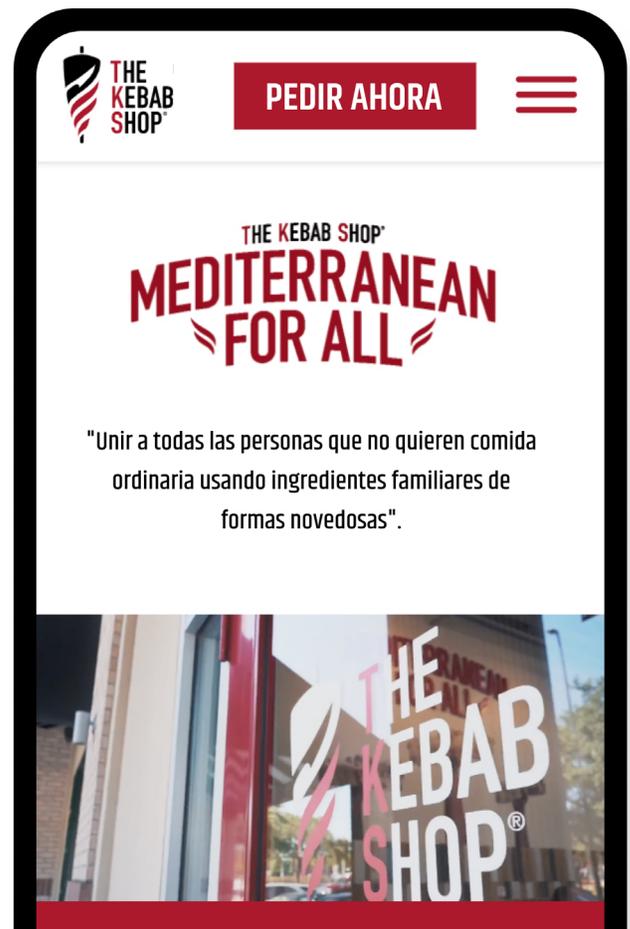
Productos y resultados de alto nivel

Square fomenta el crecimiento de The Kebab Shop con:

- Sitios web impulsados por Ventas en línea Square, que permiten los pedidos en primera persona simplificados, adaptación rápida y crecimiento de un nuevo negocio durante el COVID
- Entrega bajo demanda de Square con cumplimiento de pedido mediante Uber y DoorDash
- Directorio de clientes Square, con un conjunto unificado de datos de clientes y perspectivas accionables que ayudan a incrementar las ganancias.
- Square para Restaurantes, con hardware de Punto de venta[2] y KDS, que reduce el tiempo de capacitación del personal más de un 75%, elimina caídas del servicio y brinda actualizaciones en tiempo real sobre productos y precios en distintos geomercados

“Square ayudó a simplificar las cosas para nosotros, desde las capacitaciones hasta las operaciones diarias y la eficacia. Todo está integrado. Vemos la misma información donde sea que miremos”.

— Omar Nazihi, VP de operaciones





Cómo creció de siete a 27 ubicaciones con Square

Después de años de usar un Punto de venta[3] heredado y soluciones operativas separadas, The Kebab Shop comenzó a utilizar Square para unificar sus Puntos de venta y otras herramientas de negocios. Con el ecosistema escalable de Square apoyando sus operaciones durante períodos de gran crecimiento, el negocio pudo multiplicarse varias veces.

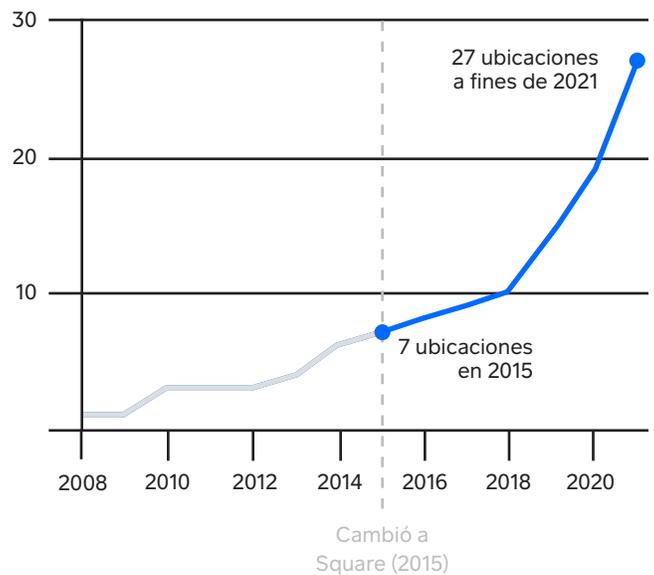
“Los clientes pueden pedir apenas tengamos conexión a internet, lo que nos permite crecer sin comenzar desde cero cada vez que abrimos una nueva ubicación”.

— Omar Nazihi, VP de operaciones

“Nos apoyamos en las herramientas analíticas y de informes que ofrece Square para tomar decisiones comerciales: cómo creceremos o dónde creceremos. La información que recibimos de Square siempre nos ayuda a tomar decisiones fundamentadas”.

— Arian Baryalai, CEO

AUMENTO DE UBICACIONES DE THE KEBAB SHOP





Mejor experiencia de clientes y del negocio con Ventas en línea Square y entrega bajo demanda

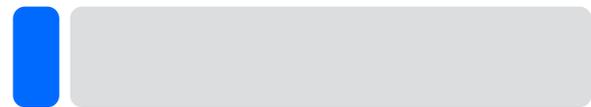
“Nos emociona implementar las entregas en nuestra propia plataforma con Square. No tenemos que pagar las mismas comisiones que a las empresas de terceros, sino que podemos quedarnos con esas [ganancias] y podemos controlar las relaciones con los clientes. Square realmente nos permite acercarnos mucho más a los clientes”.

“Los pedidos en línea crecieron de 10% a cerca del 45% de las ventas totales. No podríamos haberlo logrado si no hubiéramos implementado los pedidos en línea con Square. Es eficaz y fácil de usar, casi como si estuviéramos conversando con el cliente. Eso es lo que hace que los pedidos en línea tengan éxito con nosotros”.

— Arian Baryalai, CEO

ENTREGA BAJO DEMANDA DE SQUARE

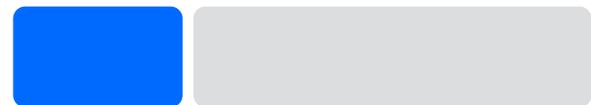
Pedido de \$50 de un cliente



Comisión de envío y procesamiento de \$3.60

MERCADO DE ENTREGAS DE TERCEROS

Pedido de \$50 de un cliente



Comisión del mercado de entregas de \$15 (aprox. 30%)



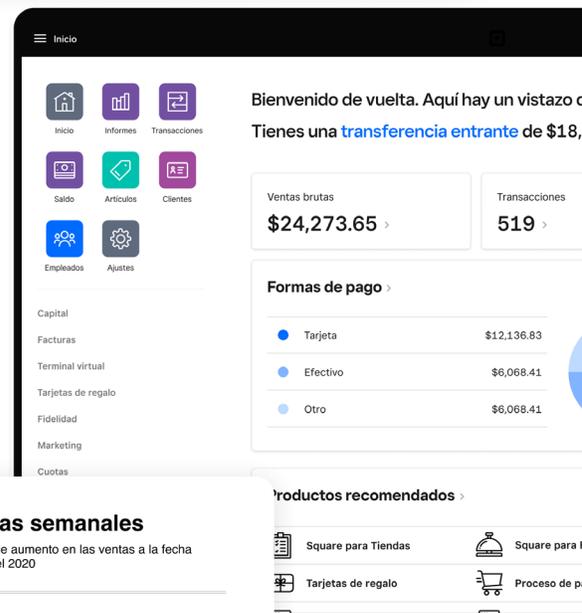
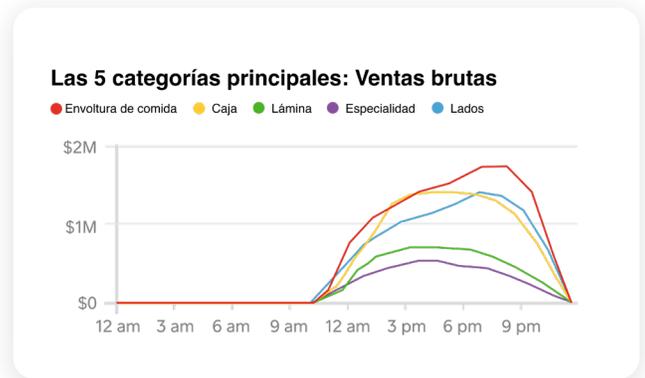
Información unificada para tomar decisiones comerciales más inteligentes

“No necesitamos cuatro o cinco empresas o aplicaciones diferentes para alcanzar un objetivo. Eso es lo que nos gusta de Square: es un entorno completo para nosotros. Los datos del punto de venta, el comportamiento de clientes, el historial de compras de Square y también el marketing y fidelidad; es vital que todas esas herramientas estén comunicadas para que podamos alcanzar nuestras metas”.

— Wally Sadat, CMO

“Los informes que nos brinda Square le agregan mucho más significado a los datos que podemos utilizar para tomar decisiones. Square es realmente fundamental en lo que hacemos”.

— Arian Baryalai, CEO





The Kebab Shop utiliza herramientas escalables conectadas de Square para impulsar el crecimiento y desarrollar relaciones más profundas con los clientes.

Habla con nosotros sobre una solución personalizada para tu negocio. Comunícate con tu representante de Ventas o ve a square.com/enterprise.

Square mejora los grandes negocios.

Pagos administrados | Plataforma de comercio | Datos unificados

