**Ekspansja branży food delivery: nowe miasta na kulinarnej mapie dostaw**

**Choć ostatnie lata nie są najłatwiejsze dla gastronomii, branża delivery sukcesywnie powiększa swoje udziały w rynku. W 2024 roku ponad 20% Polaków zamawiało jedzenie z dostawą do domu co najmniej raz w tygodniu. Na rosnącą liczbę zamówień wpłynęła między innymi popularność streamingu oraz transmisje największych wydarzeń sportowych, które zatrzymują wielu z nas w domach na długie godziny. Nic więc dziwnego, że kolejne miasta otwierają się na rozwój szeroko pojętego rynku dostaw, dostrzegając tu niesłabnący potencjał.**

**Kto tu rządzi?**

Zdecydowana większość liczba zamówień jedzenia w Polsce realizowana jest za pośrednictwem najpopularniejszych platform – Pyszne.pl, Glovo, Wolt oraz Uber Eats. Poszczególne aplikacje z powodzeniem podbijają kolejne miasta, tworząc coraz potężniejsze sieci delivery. Rosnące koszty zatrudnienia oraz duża konkurencja sprawiły, że kolejne restauracje oraz punkty gastronomiczne stawiają na rozwój swojej oferty dostaw.

– Branża gastronomiczna zauważyła, że niektóre procesy z powodzeniem można zautomatyzować oraz oddelegować innym podmiotom. Platformom aplikacyjnym znacznie łatwiej jest pozyskać kurierów, którzy najczęściej traktują realizację zleceń dowozu jako pracę dodatkową, którą mogą wykonywać w swoim wolnym czasie – zauważa Wiktor Grejber, Co-founder Natviol, aplikacji rozliczeniowej dla kierowców i kurierów. – Pozyskanie kurierów na stałe stanowi dla restauracji niemałe wyzwanie, a rosnące koszty zatrudnienia kogoś na stałe absolutnie w tym nie pomagają. Łączenie zamówień w obrębie różnych restauracji oraz optymalizacja tras służy zatem nie tylko kurierom, ale również punktom gastronomicznym. – dodaje.

W branży gastro wygrywają firmy o zdecydowanie pro-klienckim podejściu. Takie, które nie tylko przykładają większą uwagę do komunikacji, ale także stale szukają nowych kanałów dotarcia do potencjalnych klientów. Sprawna i jakościowa dostawa jest dla nich priorytetem nie mniejszym niż utrzymanie smaku serwowanych potraw, dlatego wolą zlecić to zadanie specjalistom. Platformy aplikacyjne na bieżąco wypracowują najlepsze praktyki i rozwiązania optymalizujące proces dostawy. Grzechem jest nie korzystać z tego doświadczenia.

**Rynek rynkowi nierówny**

Kluczem do sukcesu w branży gastronomicznej jest dopasowywanie swojej oferty do możliwości lokalnego rynku. Średnia wartość zamówienia znacząco różni się między dużymi metropoliami a mniejszymi miastami. Stąd konieczność regulowania popytu m.in. czasowymi i lokalnymi promocjami oraz koncentracja na lokalnych sieciach dostaw.

– Optymalizacja pracy to słowo klucz współczesnego biznesu. Mam tu na myśli zarówno skalę makro, jak i mikro. Optymalizacja bowiem zaczyna się już od najmniejszego trybika w maszynie, pociągając za sobą całą lawinę efektywnych zmian – podkreśla Wiktor Grejber z Natviol. - Oferowane przez nas rozwiązania pozwalają każdemu kurierowi maksymalnie zoptymalizować swoją pracę. Łączenie zleceń w ramach jednej trasy jeszcze nigdy nie było tak proste i przejrzyste.

Rosnące koszty życia spowodowały, że coraz więcej osób szuka sposobu na podreperowanie domowego budżetu. Kurierzy, dostawcy jedzenia i przewoźnicy potrzebni są nie tylko w dużych metropoliach. Są potrzebni tam, gdzie są ich potencjalni klienci, czyli coraz częściej na obrzeżach wielkich miast i w mniejszych miejscowościach. Nic dziwnego, że sieci kurierskie zaczynają koncentrować się na poszerzaniu obszaru swojego zasięgu.

Godziny szczytu dowozowego przypadają zwykle między godz. 13.00 a godz. 21.00, przy czym największa liczba dostaw realizowana jest między godz. 17.00 a godz. 20.00. To okno czasowe wydaje się wręcz idealne do zagospodarowania na dodatkowe zajęcie dla osób, które na co dzień pracują na etacie. Również weekendy charakteryzują się wzmożonym zamawianiem jedzenia z dostawą do domu. To właśnie wtedy realizowana jest blisko połowa tygodniowych zleceń.

**Branża delivery stawia na dwa kółka**

Poruszanie się po centrach zatłoczonych miast spędza sen z powiek kurierom w całej Polsce. Nic więc dziwnego, że wielu z nich postanowiło przesiąść się na rower, dzięki któremu przemieszczają się szybciej, taniej i efektywniej. Trend ten dostrzegają nawet najwięksi gracze na rynku. Coraz więcej firm włącza rowery do swoich flot, realizując swoje cele logistyczne z wykorzystaniem mikrohubów przeładunkowych oraz podmiejskich magazynów.

– Dostarczanie jedzenia na rowerach to także ukłon w kierunku środowiska. – zauważa Wiktor Grejber. – Ten sposób dowozu pokochali zarówno odbiorcy zamówień, ale także kurierzy, dla których jazda na rowerze jest pasją lub formą codziennej aktywności, którą teraz mogą swobodnie łączyć z pracą. Ułatwiamy im to, sukcesywnie poszerzając naszą flotę – w Katowicach kurierzy mają do dyspozycji 100 rowerów. Finalnie tyle samo jednośladów pojawi się w Łodzi. – zapowiada.

Platformy aplikacyjne odważniej otwierają się na współpracę z innymi lokalnie działającymi start-upami. Kurierzy mogą np. korzystać z sieci miejskich rowerów elektrycznych lub floty udostępnianej przez inną firmę. Takie podejście nie tylko zwiększa efektywność pracy i dostaw, ale także służy wspieraniu idei zrównoważonego rozwoju, którą coraz więcej firm próbuje wpisywać w DNA swojego biznesu.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Natviol** – polska aplikacja rozliczeniowa dla kierowców i kurierów pracujących z największymi aplikacjami na rynku jak Uber, Bolt czy Glovo. Partnerzy podejmujący współpracę z Natviol mają zagwarantowane rozliczenie swoich przychodów bez konieczności zakładania działalności gospodarczej. Dodatkowo, firma jest odpowiedzialna za zatrudnienie, rozliczenie należnych podatków, wypłacenie środków czy współpracę z urzędami.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175