



Slik tjener restauranten din mer i 2026

Seks områder hvor riktig
teknologi løfter både inntekt og
margin.

Introduksjon

Du har sett tallene. Helgen var travel, men søndagsrapporten viser mindre enn forventet. Det skjer ikke fordi du gjør noe galt. Det skjer fordi bransjen har endret seg under føttene dine.

Det som flyttet bunnlinjen for fem år siden, flere bord, bedre service, dyktigere kokk, holder ikke lenger alene. Marginen er for tynn til å absorbere feil.

Lønnen til ansatte veier tyngre enn tidligere. Og gjesten har sluttet å bestille det tredje glasset.

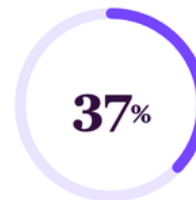
Det som driver vekst nå, er det som tar arbeid bort. Et kassesystem som lar servitøren bli i salen. En QR som lar bordet bestille uten å vente. En takeaway som ikke gir bort tretti prosent til en plattform.

Denne guiden går gjennom seks områder der teknologien tar over arbeid og frigir margin. Du trenger ikke begynne med alt. Begynn der det svir mest.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit QR gir hvert bord en kode. Gjesten skanner, leser menyen, bestiller og betaler. Ordren går rett til kjøkken og bar uten et eneste ekstra tastetrykk. Servitøren bærer maten ut, ikke ordren inn.



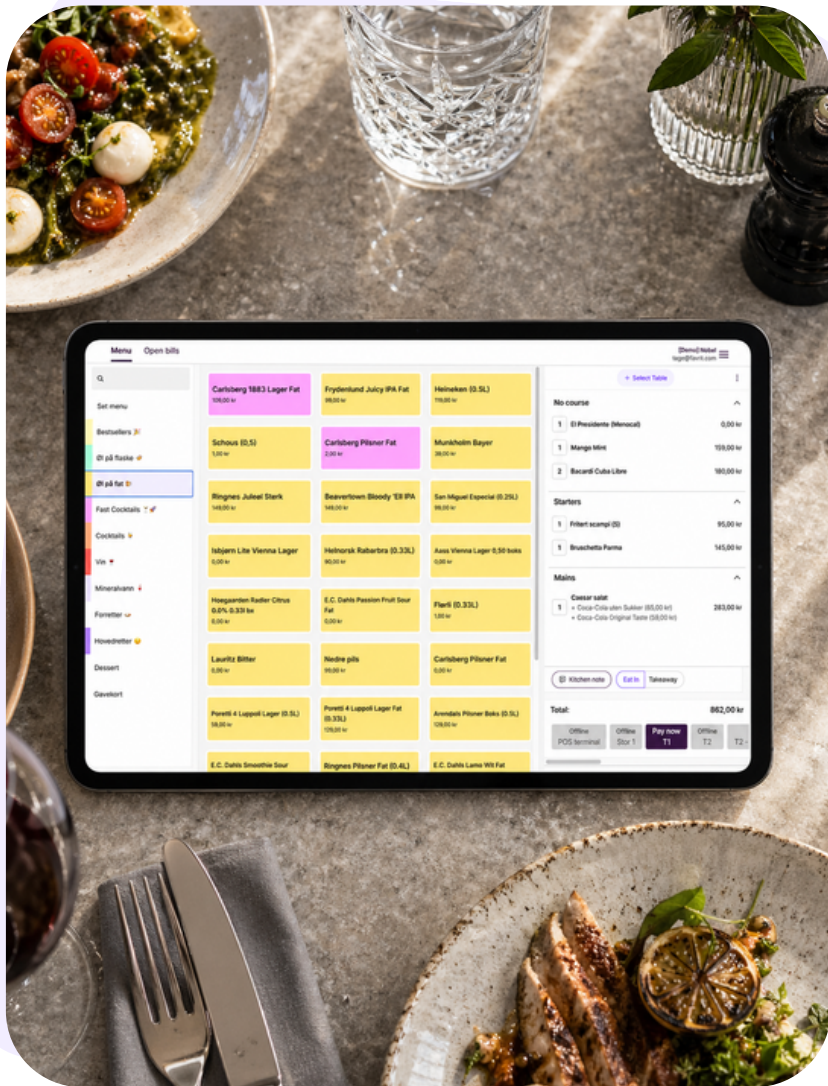
Gjennomsnittlig driftsmargin



Av driftskostnaden går til lønn



Sier gjestene bruker mindre



POS FOR RESTAURANT

Neste generasjons kassesystem

Restaurantdrift har lenge handlet om å holde tempoet oppe. Flere bord, flere bestillinger og høyere forventninger gjør at hvert steg i servicen må sitte.

Når bestilling, betaling og bordkontroll skjer der gjesten sitter, blir flyten enklere for alle. Servitøren slipper unødvendige turer til kassen, kjøkkenet får bestillingene raskere, og gjesten får en mer sømløs opplevelse fra start til slutt.

3 grunner til å bytte POS-System

1

Gjestene legger sjelden merke til teknologien. De merker bare om ting går raskt, enkelt og uten friksjon

2

Når servitøren kan ta bestilling og betaling ved bordet, forsvinner mange av de små avbruddene som stjeler tid i service.

3

Bedre oversikt over bord, regninger og salg gjør det enklere å styre driften mens det faktisk skjer, ikke bare etter stengetid.



QR VED BORDET

Øk antall ordre på autopilot

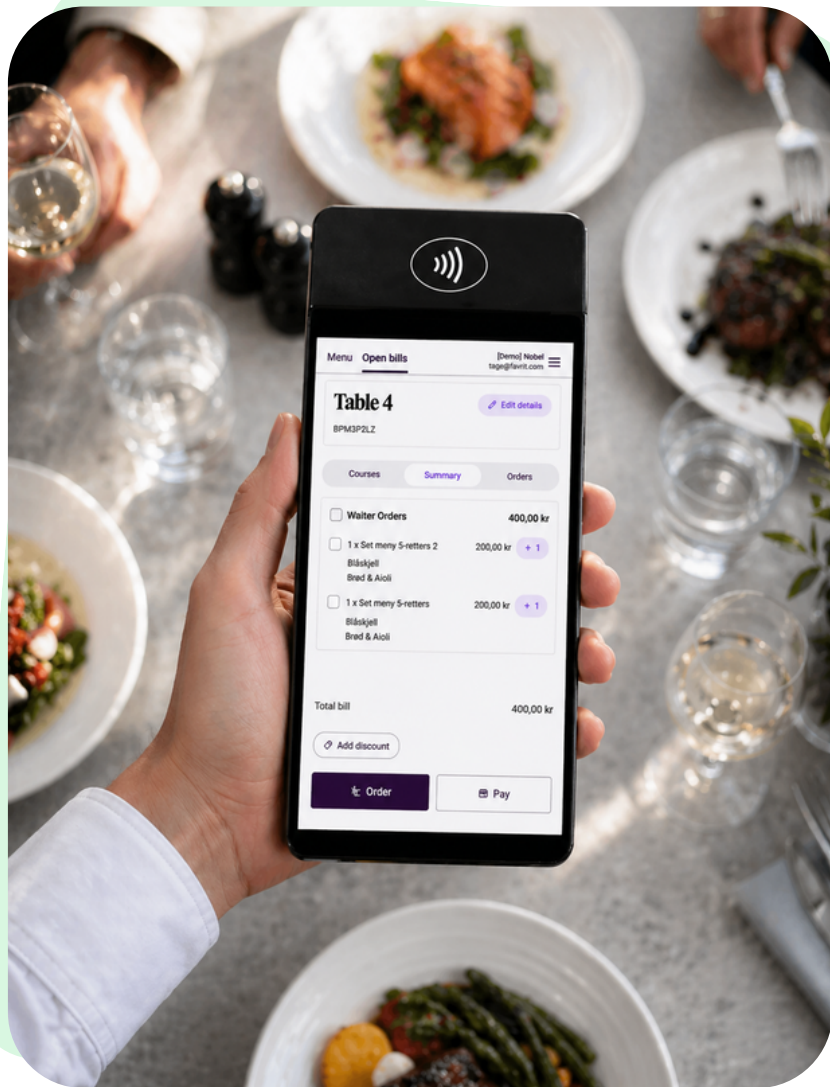
Fredagskveld klokka åtte. Et bord på fire vil ha en flaske til. Kelneren står i baren, så på vei til et annet bord, så på vei tilbake. Tre minutter går. Så fem. Flasken blir aldri bestilt. **Du tapte fem hundre kroner uten å vite det.**

Når gjestene kan bestille selv fra bordet, forsvinner ventetiden mellom impulsen og bestillingen. Snittsalget per bord stiger fordi terskelen for å legge til en dessert, en kaffe eller en flaske til er nesten ingen.

Derfor tjener du på det:

- Hvert bord blir sitt eget bestillingspunkt, hele kvelden.
- Mersalget skjer av seg selv fordi menyen er én klikk unna.
- Kelnerne får tid til service som faktisk skaper opplevelse.
- Kjøkkenet får jevn flyt i stedet for bølger.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit QR gir hvert bord en kode. Gjesten skanner, leser menyen, bestiller og betaler. Ordren går rett til kjøkken og bar uten et eneste ekstra tastetrykk. Servitøren bærer maten ut, ikke ordren inn.



MOBIL KASSE

Utstyr staben til å selge raskere

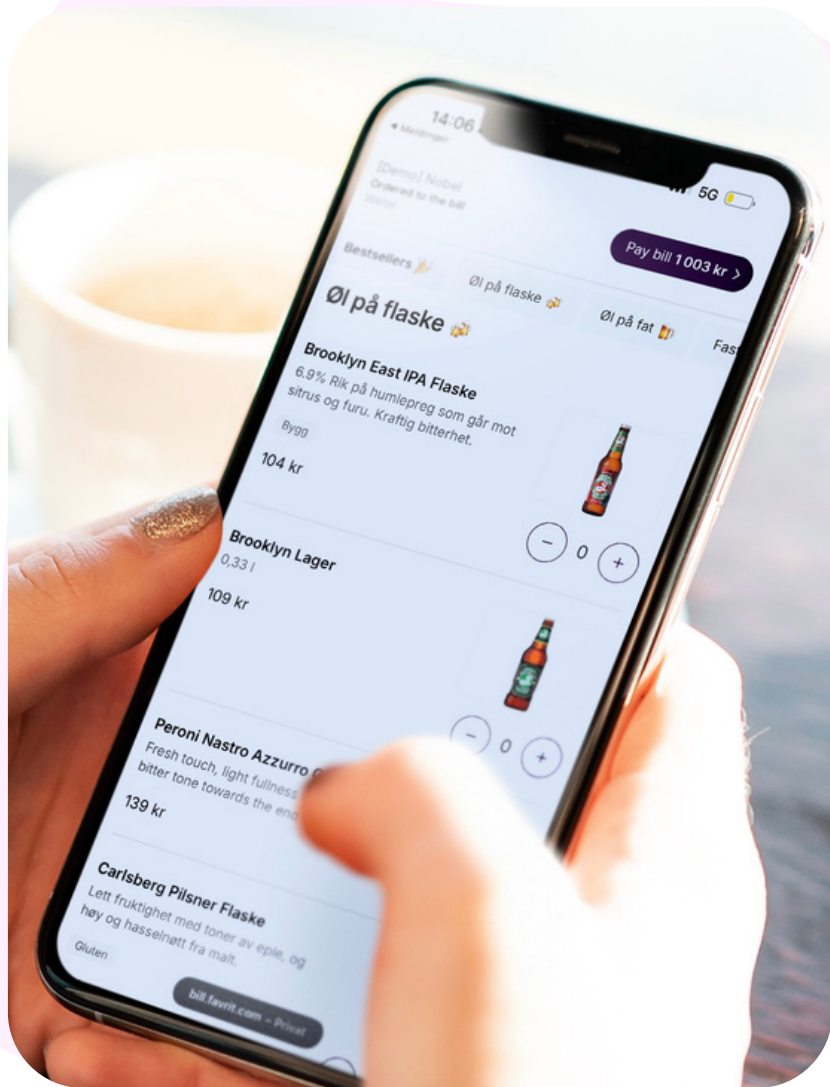
En typisk servitør bruker en betydelig del av kvelden foran en stasjonær kasse. Hvert minutt på det panelet er et minutt vekk fra gjesten. Det er der penger faktisk blir tjent, og det er der opplevelsen faktisk blir bygget.

Når kassen ligger i lomma, tas bestillingen ved bordet, sendes til kjøkkenet umiddelbart og betales på stedet. Bordrotasjonen øker uten at du trenger flere folk på vakt.

Derfor tjener du på det:

- Ordren registreres umiddelbart, ikke ti minutter senere.
- Feilbestillinger blir sjeldne fordi det ikke skjer noen oversettelse mellom bordet og kassen.
- Mersalget går lynraskt med kassepunktet i hånden
- Samme bemanning kan betjene flere bord uten å løpe fortere.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit Mobile er hele kassen i en håndholdt enhet. Bestilling og betaling skjer ved bordet, ikke ved et terminalbord lengst inn i lokalet. Du sparer minutter per gjest. Det blir kveldsvise timer. Det blir månedlige inntekter.



DIGITAL MENY LØSNING

Du lagde maten. Behold pengene.

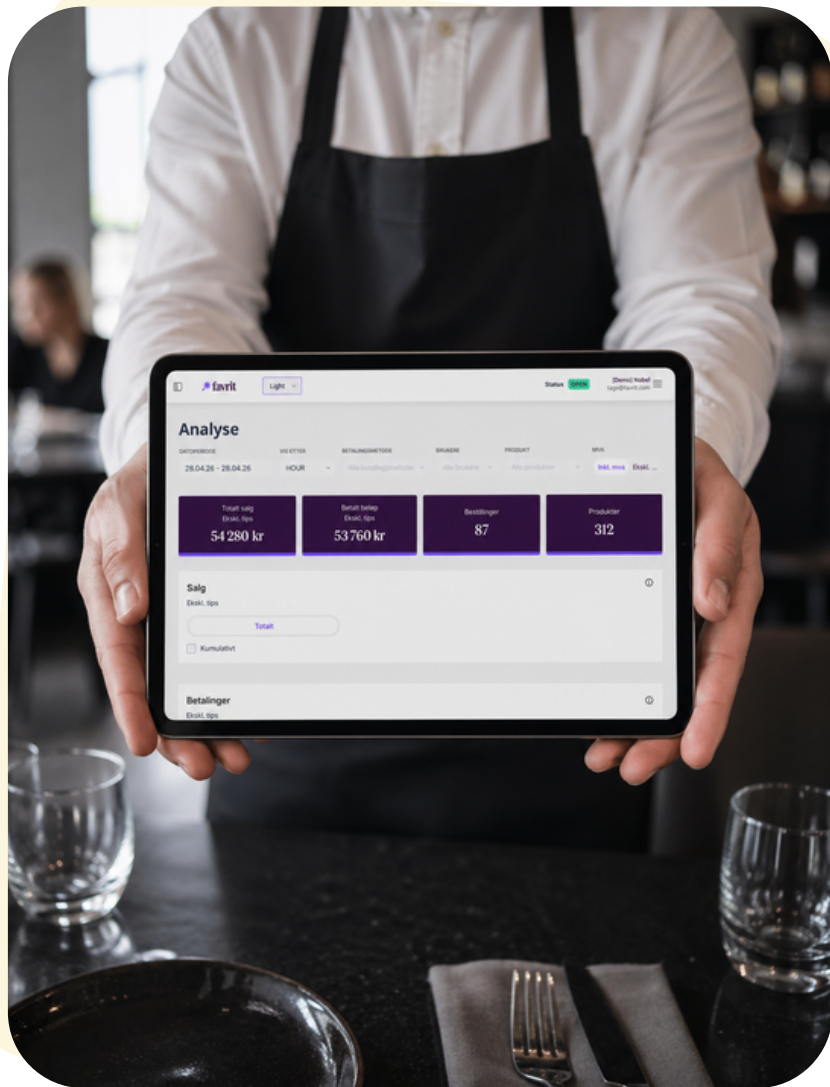
Hver gang en gjest bestiller hjem via en stor leveringsapp, ryker en betydelig andel av salget til plattformen. Du har laget maten, pakket den, betalt for ingrediensene, lokalet og folkene. Du sitter igjen med smulene og du eier ikke engang gjesten du nettopp leverte til.

Med din egen digitale meny løsning får gjesten samme bekvemmelighet, mens du beholder både marginen og forholdet.

Derfor tjener du på det:

- Bestillingen havner rett i kjøkkenet uten manuell omveg.
- Gjestedataen blir din, ikke plattformens.
- Fast månedsavgift erstatter prosentbasert kommisjon, slik at marginen er forutsigbar.
- Henting i butikk eller levering kan slås på etter behov, ikke som premissene til en tredjepart.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit Takeaway lar gjesten bestille fra nettsiden din eller direkte fra en QR-kode. Bestillingen går rett inn i samme kassesystem som driften ellers. Marginen blir værende der den hører hjemme. Hos deg.



SANNTIDSRAPPORTERING

Forstå gjesten din. Ta smartere valg.

Tradisjonell rapportering forteller deg hvordan helgen gikk når restauranten åpner igjen mandag morgen. Da har varene allerede blitt bestilt på gammel innsikt, bemanningen er allerede satt for neste uke, og beslutningene som hadde flyttet noe, ble tatt på torsdag. **Når dashbordet oppdateres i sanntid**, kan du justere før kvelden er ferdig. Du driver ikke restauranten i bakspeilet lenger.

Derfor tjener du på det:

- Du ser umiddelbart hvilke retter som selger, og hvilke som står stille.
- Bemanningsplanen bygger på reelle tall, ikke magefølelse.
- Snittordre, marginbidrag og bordtid ligger fremme i sanntid.
- Mønstre fra forrige uke gir konkrete grep for neste uke.

 **Slik gjør Favrit det:** Favrit Insights gir deg hele restauranten i lomma. Salget oppdateres mens det skjer. Du tar beslutningen mens den fortsatt har effekt, ikke tre dager etter at muligheten er borte.



**Den største regningen burde være
den enkleste å håndtere**

FELLES REGNING

Bestill sammen. Betal hver for seg.

Et stort selskap er det beste som kan skje en restaurant og det mest krevende å håndtere. Hver ekstrabestilling krever en tur for servitøren. Hver påfylling må noteres. Hver betaling må splittes manuelt. Det som burde være kveldens beste salg, blir kveldens største tidstyv.

Når regningen lever digitalt fra første øl til siste runde, slipper alle å huske hva de bestilte. Servitøren starter den. Gjestene legger på det de vil ha selv. Når kvelden er over, betaler hver person sin del med Vipps, kort eller kontant uten å regne én eneste gang.

Derfor tjener du på det:

- Servitøren rekker over flere bord uten å løpe fortere.
- Gjesten legger inn en ny runde selv på 2,9 sekunder.
- Betalingen tar 10 sekunder, ikke 15 minutter ved kassen.
- Gruppebetaling fungerer uten splitt-krangling på slutten.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit Insights gir deg hele restauranten i lomma. Salget oppdateres mens det skjer. Du tar beslutningen mens den fortsatt har effekt, ikke tre dager etter at muligheten er borte.



FAVRIT NETTVERK

Bygg ut menyen. Uten å bygge ut kjøkkenet

En bar uten kjøkken har bare drikke å selge. Klokka åtte vil et bord ha noe å spise og siden ingenting finnes på menyen, går gjestene videre til neste sted. Det var ikke betalingsviljen som manglet. Det var menyen.

Når to nabosteder kobles sammen i Favrit Nettverk, ser gjesten det som ett tilbud. Baren får en pizzaseksjon fra restauranten ved siden av. Restauranten får en drikkeseksjon fra baren. Hvem som lager hva, og hvor regningen lander, ordner systemet i bakgrunnen.

Derfor tjener du på det:

- Du utvider menyen uten å bygge kjøkken.
- Naboen får nye gjester uten å holde åpent lenger.
- Bestillingen skrives ut der maten skal lages. Betalingen splittes automatisk mellom lokasjonene.
- Gjesten ser én meny, ikke to nabosteder.

💡 **Slik gjør Favrit det:** Favrit Nettverk lar to eller flere nabosteder dele meny på tvers av samme system. Hvert sted beholder sin egen drift, sitt eget oppgjør og sin egen identitet. Det eneste som flyttes, er muligheten til å selge mer enn det du selv kan produsere.

KUNDECASE

Vippa gikk fra kø til 2x effektivitet og økt salg

Vippa, en ikonisk mathall og kulturscene ved vannkanten i Oslo, har utviklet seg fra et tilfeldig vaffeljern-prosjekt til et pulserende samlingspunkt med barer, kjøkken og konserter. Med stadig flere besøkende og økt trykk, trengte de en løsning som kunne erstatte manuelle prosesser og sikre trygg, effektiv og bærekraftig drift.

Favrit kassesystem og mobilbestilling

Favrit ble introdusert tidlig, og ble avgjørende for å kunne håndtere store mengder gjester under krevende forhold.

Favrit gjorde det mulig å:

- I stor grad fjerne kødannelse
- Digitalisere bestilling og betaling på en sømløs måte
- Mulighet til 600–800 gjester uten å øke bemanning
- Implementere løsningen uten opplæring – brukerne skjønte det med en gang



"Jeg har ikke lært noen å bruke kassesystemet. Jeg har bare sagt: her er systemet. Spør om du har behov for hjelp. Designet og følelsen er her for å bli. Vi vil aldri slutte å bruke Favrit."



Neste generasjons kassesystem for restauranter og barer