



NOS CONSEILS POUR LA VENTE À EMPORTER



Nous avons collecté quelques avis auprès de nos clients, qui ont réussi à mettre en place la vente à emporter afin de les partager avec vous.

Avant de vous lancer dans la VAE, il est toutefois vivement conseillé de vérifier si votre bail vous permet cette activité connexe ou diverse.

Si cela n'est pas clairement indiqué, demandez une autorisation à votre bailleur.

1 LA COMMUNICATION

La communication est primordiale et doit s'adresser aussi bien à ceux qui utilisent facilement le digital qu'à ceux pour qui Internet est encore une énigme.

- Se rendre visible par des affiches, chevalets, totems ou banner
- Distribuer des flyers ou affiches, utiliser des zones d'affichage autorisées (par exemple sur les tableaux noirs des supermarchés)
- S'inscrire sur les applications locales ou sur les sites des mairies/offices du tourisme/l'UMIH, qui recense les restaurants proposant la Vente à Emporter
- Communiquer sur les réseaux sociaux comme Facebook et Instagram ou sur son propre site

2 LA FIDÉLISATION

Les cartes de fidélité à tamponner sont un peu démodées. Les clients cherchent une récompense plus immédiate et ludique. Proposez par exemple :

- Un QR code sur vos affiches/flyers, qui donne le droit à une petite récompense. Cela peut être une remise sur leur commande ou un petit cadeau (exemple : 1 café offert, ou un ingrédient supplémentaire offert, ou une mini crêpe ou une bouchée salée sur blini sarrasin)
- Un bon pour la prochaine commande (exemple : pour deux galettes achetées offrez une crêpe beurre sucre)
- Rajoutez un petit cadeau de dégustation à la commande (exemple : une mini crêpe pour une galette commandée). Les clients apprécient le geste et commanderont probablement des crêpes lors de leur prochaine commande
- Pour « étaler » le rush du midi ou du soir, proposez un « happy hour » (avec petite remise sur les prix), pour les commandes récupérées aux moments creux de la journée (10h45-11h45 et/ou 17h45-18h45 par exemple)

Merci à ceux qui nous font déjà confiance !
Nous espérons que ce résumé vous est utile pour développer davantage la Vente à Emporter (VAE), en attendant que vos clients puissent à nouveau déguster vos plats, confortablement installés à table dans votre établissement.

Pour toute question ou suggestion,
je serai ravie d'échanger avec vous :
07 62 14 22 70 ou info@eocrep.com

Bien à vous,

Sanja Braquiere



3 L'ADAPTATION DE L'OFFRE

- Privilégiez des garnitures qui supportent le transport et un éventuel réchauffage
- Réduisez votre carte pour mieux gérer les stocks, quitte à proposer une galette « du jour » qui change toutes les semaines

4 LA LIVRAISON ET LE CLICK & COLLECT

- **Livraison** : un service de livraison, proposé par le point de vente ou un prestataire externe (comme un agrégateur de type Deliveroo, Just Eat ou Uber Eats), apporte la commande à l'endroit indiqué par le client final (exemple : au travail, à la maison, dans un autre endroit, etc.)
- **Click & Collect** : le client final commande son plat sur Internet (application) et choisit les heures de récupération de sa commande. Lorsqu'il se rend dans le point de vente, il a souvent accès à un point de retrait de sa commande (un comptoir séparé), ce qui permet de fluidifier le processus d'achat. La commande est généralement prépayée en ligne.

Voici quelques exemples de sites qui proposent le Click & Collect :

- 🌐 www.pango.help
- 🌐 www.tastycloud.fr/click-and-collect-restaurant
- 🌐 www.click-eat.fr
- 🌐 www.wysifood.fr
- 🌐 www.zenchef.com/fr/click-and-collect-restaurant

5 LES RÈGLES D'HYGIÈNE

Vous trouverez les recommandations gouvernementales ici :

- 📄 https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/covid19_fiche_metier_restaurant_collective_v07052020.pdf
- 🌐 <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-guide-des-precautions-sanitaires-livraison-repas>

Suivez les actualités Eocrep



eocrep