LIVRE BLANC

TOUT POUR RÉUSSIR VOTRE ÉTÉ SPORTIF

RESTAURANTS, CAFÉS, BARS...

les halles METRO

Votre été promet d'être animé avec l'organisation d'évènements sportifs de renommée mondiale à Paris et dans les grandes villes du pays. Un moment de fête et de partage qui va attirer une toute nouvelle clientèle – internationale comme française – dans les restaurants : des supporters, des athlètes du monde entier, des touristes et des médias.

Une occasion unique, donc, de mettre en valeur votre établissement, d'élargir votre clientèle et de booster votre chiffre d'affaires.

Mais, alors, comment se préparer au mieux pour accueillir ces nouveaux clients, gérer efficacement les stocks, adapter les horaires et répondre à des demandes aussi diverses qu'exigeantes ?

La réussite repose sur une préparation minutieuse, une adaptabilité exemplaire, et un esprit d'accueil chaleureux pour fidéliser ces nouveaux visiteurs.

Dans ce guide, vous trouverez les stratégies, conseils et inspirations pour transformer ce défi en opportunités. De l'optimisation de votre offre à l'innovation dans votre service, chaque page est conçue pour vous guider vers le succès pendant cet été et au-delà !

1

MAÎTRISER SA LOGISTIQUE

PAGE 4

2

PRÉPARER SES ÉQUIPES

PAGE 7

3

OPTIMISER SA CARTE

PAGE 13

4

RÉAMÉNAGER SA SALLE

PAGE 17

5

MISER SUR SA TERRASSE

PAGE 22

6

MAXIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT

PAGE 24

7

COMMUNIQUER

PAGE 29

1

MAÎTRISER SA LOGISTIQUE

1. ANALYSER LES VENTES PASSÉES

Pour estimer l'accroissement potentiel d'activité généré par les évènements sportifs de l'été, analysez les ventes que vous avez déjà faites lors de périodes similaires de forte affluence (comme les événements sportifs ou touristiques). Et suivez le calendrier des évènements de l'été sportif. Cela vous aidera à prévoir l'afflux clients, et de savoir quels plats seront les plus demandés.

2. PLANIFIER LES APPROVISIONNEMENTS

- Planifiez bien votre approvisionnement, pour que vous ayez la marchandise avant les jours clés des évènements. Cela assurera la disponibilité des produits en quantité suffisante.
- Coordonnez-vous avec vos fournisseurs pour des livraisons plus fréquentes. Cela garantira la flexibilité nécessaire face aux variations du flux clients, sans surcharger votre espace.

LE + METRO

Si vous êtes client livraison METRO et que votre établissement est situé en zone rouge, les équipes METRO vont vous contacter pour identifier vos besoins et adapter au mieux vos livraisons.

3. GESTION ET OPTIMISATION DES STOCKS

- Utilisez les résultats de vos analyses de ventes pour ajuster vos stocks et éviter les excédents qui immobilisent des ressources financières. Gardez un œil sur les produits à forte rotation et commandez-les à l'avance.
- Optimisez l'utilisation de l'espace de stockage grâce à des étagères hautes pour les articles moins fréquemment utilisés, tout en gardant les produits fréquemment demandés à portée de main.
- Prévoyez un stock de sécurité supplémentaire pour les produits clés, pour éviter toute rupture de stock pendant les périodes d'afflux imprévisible.

2

PRÉPARER SES ÉQUIPES

ANTICIPER LES CONGÉS DES ÉQUIPES PERMANENTES

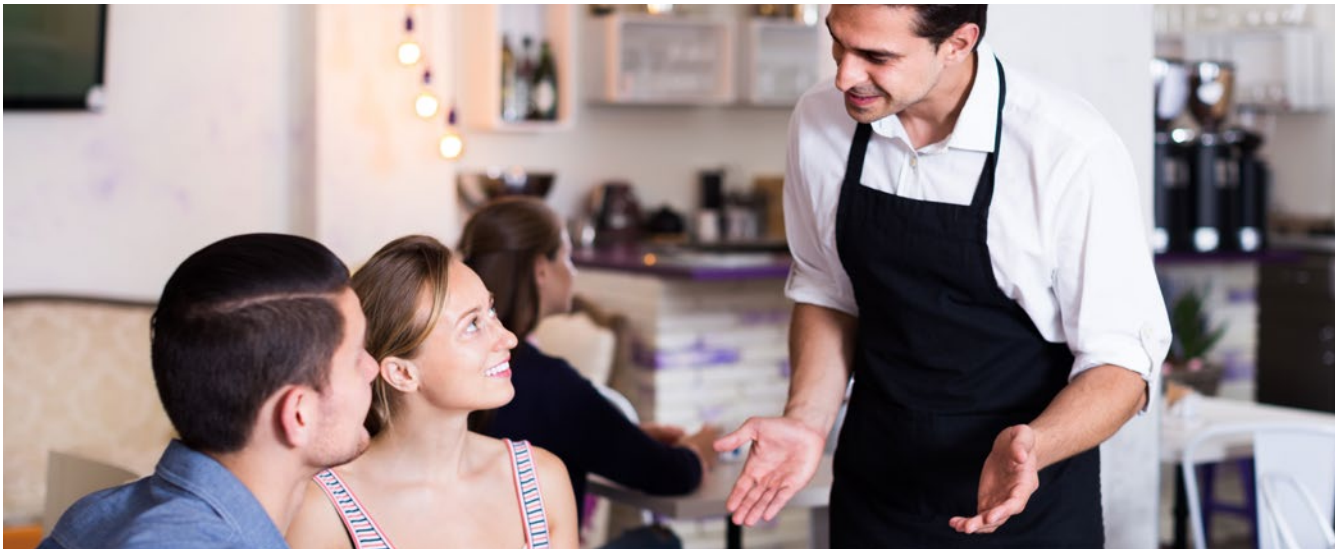
Vous avez anticipé les routes fermées, obtenu les autorisations et analysé vos ventes et les clients que les événements de l'été vont amener. Maintenant, il est temps de préparer vos équipes pour cet événement !

Planifier les congés de votre équipe permanente est essentiel pour garantir un service de qualité durant les événements sportifs de cet été. Avec l'augmentation potentielle de la fréquentation, chaque membre de votre personnel devient encore plus essentiel au bon fonctionnement de votre établissement.

Commencez par examiner les plannings à l'avance et discutez avec votre équipe de leurs projets de vacances. Cela vous aidera à identifier les moments où vous pourriez manquer de personnel. Utilisez ces informations pour créer un calendrier qui concilie les besoins de repos de votre équipe et les nécessités de votre restaurant pendant cette période animée.

RENFORCER SES ÉQUIPES ET RECRUTER DES TALENTS MULTILINGUES

La période des événements sportifs de l'été pourrait considérablement augmenter le nombre de clients dans votre restaurant. Pour garantir un service efficace qui répond aux attentes d'une clientèle internationale, il vous faut peut-être recruter du personnel supplémentaire.



1. RECRUTER DES RENFORTS TEMPORAIRES

Si votre établissement est localisé en Île-de-France, la plateforme RH Extracadabra vous donne accès à une large communauté d'auto-entrepreneurs spécialisés dans la restauration, l'événementiel et l'hôtellerie. Elle facilite le recrutement d'extras, de saisonniers ou d'intérimaires pour répondre à vos besoins spécifiques pendant cette période d'activité intense.

Extracadabra s'occupe de l'administration et des fiches de paie, vous libérant ainsi du temps pour vous concentrer sur l'expérience client.

Voici les avantages de la plateforme pour les clients METRO :

- **Conditions négociées :** trois heures gratuites pour votre première commande sur Extracadabra (pour toute commande de renfort de plus de 20h)
- **Accompagnement personnalisé** : Un conseiller dédié vous aide à prendre en main la plateforme pour y naviguer facilement.

Si votre établissement est localisé hors Île-de-France : la solution Staff Me est disponible pour les clients METRO dans certaines agglomérations de province. Renseignez-vous auprès de vos halles METRO pour en connaître la liste.

2. RECRUTER DU RENFORT PERMANENT

Pour recruter du personnel durablement, découvrez la solution Job First, un outil innovant spécialement conçu pour les métiers de terrain.

Ce service utilise l'intelligence artificielle pour vous aider à créer rapidement votre annonce et la diffuse sur 25 sites d'emploi, assurant une visibilité maximale. Les candidats répondent via des champs préremplis qui standardisent les réponses. Ce qui facilite la comparaison et le tri des candidatures.

Job First sélectionne automatiquement les profils les plus adaptés. Vous économisez ainsi le temps et les efforts habituellement nécessaires pour trier les CV. Ce service est actuellement testé dans 36 halles METRO ; n'hésitez pas à vous renseigner pour savoir si votre établissement peut en bénéficier !

FORMER À UN SERVICE EFFICACE ET MULTILINGUE

La formation de votre personnel est essentielle pour garantir un service de qualité.

- L'afflux soudain de clients peut dérouter vos équipes si elles ne sont pas habituées à gérer tant de monde à la fois. Un temps de formation à la gestion des périodes de rush permettra de rendre le service fluide et efficace.
- Assurez-vous que les renforts temporaires avec qui vous allez travailler connaissent bien vos processus et la culture de votre entreprise.
- Encouragez votre équipe à prendre des cours de langues via le Compte Personnel de Formation (CPF). Cela améliorera leur capacité à communiquer avec des clients internationaux.
- Prenez également le temps de les sensibiliser aux différences culturelles pour éviter les malentendus et améliorer le service. Par exemple, comprendre que les clients japonais valorisent la discrétion et le respect dans le service, tandis que les clients américains peuvent préférer une approche plus directe et conviviale, peut aider votre personnel à être en phase avec sa clientèle. Pour cela, renseignez-vous sur les supports disponibles en téléchargement gratuits, comme le guide « Do you speak touriste ? » de la Chambre de commerce et d'industrie. Ce guide détaille les attentes spécifiques de dix nationalités, comme les préférences alimentaires des Espagnols ou les habitudes de shopping des Chinois. Ces informations sont gratuites et peuvent aider votre personnel.

MOTIVATION ET COHÉSION D'ÉQUIPE

Assurer un service de haute qualité passe inévitablement par une équipe motivée et unie.

Organisez des événements internes comme des soirées ou des moments informels pour renforcer les liens entre vos employés. Ces rencontres permettront à tous de se détendre et de mieux se connaître hors du cadre professionnel, créant ainsi une meilleure cohésion. Cela se reflétera directement dans la qualité de votre service client.

OPTIMISER LES PROCESS EN CUISINE ET EN SALLE

Revoir les process peut augmenter la productivité et fluidifier le service. Mettez en place des briefings quotidiens pour clarifier les rôles et responsabilités, réduire les malentendus et accélérer le service. En cuisine, simplifiez les processus en standardisant les recettes pour une exécution rapide et sans erreur. Et en salle, créez une check-list des techniques de service efficaces pour minimiser l'attente des clients.

LE + METRO

Vous souhaitez découvrir d'autres stratégies pour gagner du temps et accroître votre rentabilité ? Consultez notre guide « Gagner du temps en restauration ».

3

OPTIMISER SA CARTE

RÉINVENTER SON MENU

Les spectateurs des événements sportifs de cet été chercheront à optimiser leur temps pour profiter pleinement des évènements sportifs et des festivités. Revisitez votre menu pour combiner rapidité, qualité et diversité.

OPTIMISER SON OFFRE

- **Évaluation :** Profitez de votre analyse des ventes (présentée en page 12), pour analyser la popularité et la rentabilité de vos plats.
- **Simplification :** Réduisez le nombre de plats en ne conservant que les plus performants. Cela permet de réduire les temps de préparation et d'augmenter la rotation des tables.
- **Économies :** Recentrez vos recettes sur moins d'ingrédients pour minimiser le gaspillage et réduire les coûts.

RAFRAÎCHIR SA CARTE

- **Simplicité et rapidité :** Concevez des plats snacking «faciles à préparer - rapides à consommer», tels que des quiches, des crêpes personnalisables, ou des croque-monsieur revisités.
- **Cuisine française :** Intégrez des classiques de la gastronomie française appréciés internationalement, comme la saucisse purée, l'œuf mayo, le poireau vinaigrette, et le bœuf bourguignon.
- **Régimes spéciaux :** Proposez des options véganes et sans gluten, comme des burgers végétaux et des salades enrichies de superaliments. Complétez avec des jus frais et des smoothies protéinés.
- **Petit-déjeuner :** Commencez la journée avec des viennoiseries fraîches, des smoothies nutritifs ou des bols énergétiques.

Pour vos offres à emporter, choisissez des emballages qui maintiennent bien la température et la texture des aliments.

DIVERSIFIER SA CARTE DE BOISSONS

Pour satisfaire votre clientèle pendant les retransmissions des compétitions, élaborez une carte variée avec des cocktails créatifs, des bières artisanales ou des vins soigneusement sélectionnés. N'oubliez pas les options sans alcool !

Et bien sûr, proposez des accompagnements, comme des mini-burgers, des tapas ou des planches à partager, pour créer une ambiance conviviale.

LE + METRO

Vous souhaitez créer une carte de cocktails différenciante ? Découvrez notre guide « Créer une carte de cocktails »

S'ENGAGER VERS PLUS DE DURABILITÉ

Adopter une approche durable sera essentiel pour répondre aux attentes de la clientèle étrangère exigeante. Voici comment vous pouvez concrétiser cet engagement dans votre établissement.

TRAVAILLER DES INGRÉDIENTS BAS CARBONE

- **Végétal :** Développez des options végétariennes, ou avec une dominance de légumes
- **Produits de saison :** Adaptez votre menu à la saison, ce qui permettra de servir des plats savoureux et réduira les émissions de CO_2 dues au transport des ingrédients.

RÉDUIRE LES DÉCHETS

- **Zéro déchet :** Comme le dit Béa Johnson : « Le meilleur déchet, c'est celui qui n'existe pas ». Travaillez la totalité des ingrédients, cuisinez les chutes des fruits et légumes, réduisez les portions...
- **Emballages écologiques :** Utilisez des contenants réutilisables ou compostables pour vos plats à emporter ou à livrer.
- **Compostage et recyclage :** Mettez en place un système de gestion des déchets organiques et encouragez le recyclage des autres déchets.

Vincent Boccara

Goku Asian Canteen

Client des halles METRO Bobigny

METRO.fr

les halles METRO

© le nouveau bélier – RCS Nanterre 399 315 613

4

RÉAMÉNAGER SA SALLE

AUGMENTER LA CAPACITÉ D'ACCUEIL

Réaménager votre salle est crucial pour augmenter le nombre de places et mieux gérer l'affluence. Mais c'est aussi essentiel pour créer une bonne atmosphère et proposer une meilleure expérience à vos clients.

- **Optimiser l'espace** : S'il existe des zones peu utilisées, comme un patio ou une terrasse, pensez à les aménager. De petits changements dans la disposition des tables et des chaises pourront libérer de la place pour accueillir plus de clients.
- **Moduler le mobilier** : Investissez dans des meubles flexibles, comme des tables pliantes ou extensibles, qui s'adapteront à la taille des groupes et offriront plus de flexibilité.
- **Former votre personnel** : Assurez-vous que votre équipe sait rapidement ajuster l'agencement des tables et gérer les flux de clients. Ils devront pouvoir orienter les clients efficacement et maintenir une circulation fluide, surtout près des entrées et des zones de service.

AMÉLIORER L'ACCESSIBILITÉ POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Améliorer l'accessibilité dans votre restaurant est essentiel pour accueillir tous les clients. Si vous avez le temps et le financement, voici les aménagements indispensables :

- **Rampes d'accès** : Installez des rampes qui respectent les normes actuelles pour faciliter l'accès des personnes en fauteuil roulant.
- **Portes larges** : Assurez-vous que les portes sont suffisamment larges pour les fauteuils roulants et que les poignées sont faciles à manipuler.
- **Tables ajustées** : Disposez certaines tables de manière à ce qu'elles soient aisément accessibles aux personnes en fauteuil roulant, sans obstacles pour les genoux, ou en hauteur.
- **Sanitaires adaptés** : Offrez des toilettes adaptées, équipés de barres d'appui et d'assez d'espace pour manœuvrer un fauteuil roulant.

Et pour aider les clients en situation de handicap à se repérer facilement, mettez en place :

- **Une signalétique claire** : des panneaux avec de grandes polices et un contraste élevé pour une meilleure visibilité. Incluez des symboles universels.
- **Un guidage au sol** : des marquages au sol ou des textures différentes pour aider les personnes malvoyantes ou aveugles à se déplacer dans votre restaurant.
- **Des instructions multilingues** : des informations en plusieurs langues, y compris en braille, pour les visiteurs internationaux et ceux avec des limitations visuelles.

DÉCORER ET ANIMER SON ÉTABLISSEMENT

Pour profiter de l'esprit des événements sportifs de cet été, créez une atmosphère qui plonge vos clients dans l'ambiance dès leur entrée.

- **Décoration festive** : Décorez votre restaurant avec des drapeaux de pays participants, des couleurs de l'évènement et des images marquantes des compétitions précédentes.
- **Diffusion en direct** : Investissez dans un bon système audiovisuel pour diffuser les événements en direct. Cela transformera votre établissement en un lieu de rendez-vous pour les fans de sport.
- **Soirées à thème** : Variez les thèmes de vos soirées pour attirer différents publics. Proposez, par exemple, des soirées dédiées aux retransmissions en direct, mais aussi à un sport mis à l'honneur.
- **Explorez les cultures culinaires** : Faites varier votre carte en fonction des pays participants. Présentez les traditions, les plats typiques et les boissons spécifiques des nations participantes.
- **Engagez vos clients avec des jeux et des concours**, comme des devinettes sur les résultats sportifs ou des quiz sportifs. Offrir des prix, comme des bons pour des consommations gratuites ou des réductions, encouragera la participation.

Les happy hours sont parfaites pour animer votre restaurant pendant les périodes creuses. Proposez des réductions sur les boissons et le snacking pour attirer les clients en quête de convivialité.

ORGANISEZ-VOUS !

Avant l'été, faites le grand ménage de printemps !

VÉRIFIER SES ÉQUIPEMENTS

Vous souhaitez aborder l'été l'esprit tranquille et éviter les ruptures de production ? Faites réviser vos équipements avant le démarrage de la saison. Vous pourrez ainsi remplacer ou réparer à temps tout matériel défectueux, y compris les fours, les réfrigérateurs, ou les systèmes de commande et de paiement.

S'ÉQUIPER

Anticipez l'augmentation de la demande en augmentant votre stock de vaisselle, de couverts, et d'emballages pour plats à emporter. Pensez aussi à stocker suffisamment de serviettes, de produits de nettoyage et d'autres consommables quotidiens.

INFORMER LES TOURISTES

Durant les évènements sportifs de l'été, mettez à disposition des plans de la ville et des brochures d'informations touristiques directement dans votre restaurant. Cela aidera vos clients à découvrir les attractions locales, les itinéraires conseillés, et les événements liés aux évènements sportifs de l'été.

LES + METRO

- Faites appel au service après-vente METRO pour planifier une intervention de maintenance préventive.
- Exceptionnellement, pour vous permettre de renouveler votre équipement tout en protégeant votre trésorerie, la carte METRO REFLEXE vous permet de payer en 6 fois sans frais pour l'achat de vos équipements. Ce service, à durée limitée, prendra fin après l'été sportif.

5

MISER SUR SA TERRASSE

MISER SUR UN AMÉNAGEMENT FLEXIBLE

*Pour transformer votre terrasse en un espace incontournable pendant les évènements sportifs de l'été, prenez soin de chaque détail, de l'*aménagement à la décoration*.*

Utilisez du mobilier modulable, comme des tables et des chaises facilement ajustables, qui s'adaptera à différentes tailles de groupes. Optez pour des éléments légers, mais solides, faciles à déplacer pour répondre rapidement à divers besoins, que ce soit pour une soirée thématique, un événement privé ou un afflux régulier de clients.

Des séparateurs d'espace mobiles seront aussi pratiques pour optimiser l'utilisation de votre terrasse en toute situation.

LE + METRO

Besoin de mobilier de terrasse ?
Découvrez l'étendue des gammes METRO.

EXPLOITER LA THÉMATIQUE SPORTIVE

Pour attirer une clientèle internationale et les fans de sport cet été, donnez à votre terrasse un air de fête inspiré des évènements sportifs. Décorez-la avec les couleurs de l'évènement et des drapeaux des nations participantes. Utilisez des guirlandes, bannières, et coussins colorés pour créer une atmosphère festive et accueillante.

Et bien sûr, installez des écrans en extérieur de manière stratégique pour que chacun puisse suivre les évènements sans obstruction.

6

MAXIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT

AJUSTER LES HORAIRES D'OUVERTURE

Ajustez les horaires de votre restaurant pour accueillir les clients qui viennent avant et après les évènements. Cela leur permettra de profiter pleinement de leur journée, sans se soucier de trouver un lieu pour manger. D'autant que les habitudes alimentaires sont différentes en fonction des pays. Les Anglais ne mangent pas à la même heure que les Espagnols par exemple.

En élargissant vos horaires, vous pourrez accueillir tout le monde à la bonne heure…

Communiquez clairement ces changements d'horaires : actualisez votre site web, votre page Google My Business, vos réseaux sociaux, et placez des signes bien visibles à l'entrée de votre restaurant. Cela permettra que tous vos clients, y compris les visiteurs internationaux, sachent quand ils pourront compter sur votre restaurant pour déguster un bon repas.

MODERNISER L'EXPÉRIENCE CLIENT GRÂCE À LA DIGITALISATION

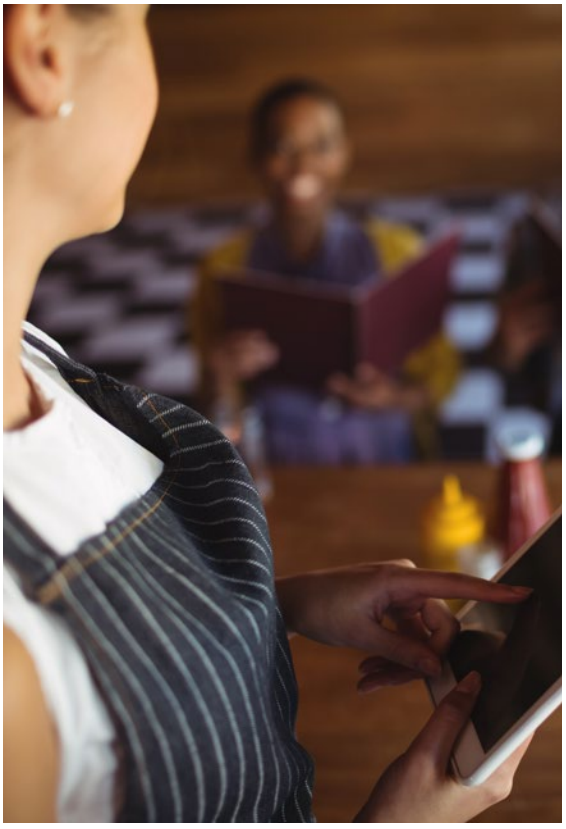
La digitalisation de votre service peut améliorer l'efficacité opérationnelle de votre restaurant et ainsi révolutionner l'expérience client.

UN SYSTÈME DE CAISSE PERFORMANT

Un élément clé de cette transformation est l'adoption d'un système de caisse intelligent, comme DISH POS de METRO.

Un tel système comporte de nombreux avantages :

- **Gestion centralisée des commandes :** Centralisez toutes les commandes, qu'elles soient prises à la table, via QR code sur smartphone, ou en ligne.



- **Transmission instantanée en cuisine :** Les commandes passent directement à la cuisine sur des écrans ou imprimantes, ce qui accélère le service et améliore la satisfaction client.
- **Fluidification du service :** Moins d'allers-retours pour les serveurs permettent un service plus personnalisé et une expérience client réussie.
- **Réduction des erreurs :** La digitalisation des commandes réduit les erreurs de transmission, diminuant gaspillages et corrections.
- **Réactivité améliorée :** La cuisine reçoit immédiatement les commandes, réagissant plus vite aux demandes des clients.
- **Analyse et gestion en temps réel :** DISH POS propose des tableaux de bord interactifs pour suivre en temps réel les ventes, l'état des stocks, et autres indicateurs clés, facilitant la prise de décisions rapides et informées.

LE + METRO

L'accompagnement personnalisé de A à Z : Configuration de votre caisse sur-mesure, installation dans votre établissement et formation de vos équipes, nos experts DISH vous accompagnent tout au long de l'installation pour vous assurer une parfaite prise en main de votre nouvelle caisse.

LES AUTRES SERVICES DIGITAUX INDISPENSABLES

Vous pouvez également moderniser votre restaurant grâce à ces services :

- **Commandes en ligne :** Simplifiez les transactions pour vos clients en proposant la commande en ligne pour la livraison ou le retrait sur place, pendant et hors horaires d'ouvertures. DISH Pro Order vous aide à gérer les commandes à emporter, de l'enregistrement au paiement et au retrait par le client. Et cela, sans commission.
- **Réservations :** Adoptez un système de réservation en ligne sans commission qui montre les tables disponibles en temps réel. Cela limitera les surréservations et réduira l'attente.
- **Menus via QR codes :** Utilisez des QR codes sur vos tables, pour que les clients accèdent aux menus sur leurs téléphones. Cela facilitera la commande et la mise à jour des menus sans nécessité de réimpression.
- **Traduction des menus :** Avec la présence de visiteurs internationaux, traduire vos menus digitaux dans plusieurs langues est indispensable. Cela aide à surmonter les barrières linguistiques et améliore le service.
- **Paiement sans contact :** Pour réduire l'attente et accélérer le turnover des tables, proposez le paiement sans contact via un module de QR Code permettant de rendre vos clients autonomes.
- **Connectivité :** Les clients s'attendent à rester connectés tout en se restaurant. Assurez un Wi-Fi rapide et fiable, et proposez des stations de recharge. Cela permettra aux visiteurs de partager leur expérience en ligne, de rester en contact avec leurs proches, ou de travailler depuis votre établissement.

LE + METRO

Vous voulez installer un système de réservation en ligne pour gérer efficacement l'affluence dans votre restaurant ? DISH Pro Réservation simplifie la gestion des réservations, envoie des rappels SMS à vos clients et optimise l'allocation de votre personnel, réduisant considérablement les no-shows.

METTRE EN PLACE UN ABONNEMENT ?

Et si vous proposiez à vos habitués un abonnement pour les faire bénéficier d'avantages exclusifs et leur donner envie de continuer à venir se restaurer dans votre établissement, malgré l'afflux de visiteurs.

- **Côté client**, l'abonnement représente une opportunité d'économiser et/ou de profiter de services tout en se rendant plus fréquemment dans votre restaurant pour déguster vos plats.
- **Côté restaurateur**, cela vous permet de garantir un revenu régulier pendant la durée des évènements sportifs, d'augmenter la fréquentation et de renforcer la fidélité de votre clientèle.

Voici quelques idées d'offres que vous pouvez proposer avec abonnement :

- **Réductions** : Offrez par exemple 10 à 20% de réduction sur les plats les plus populaires.
- **Boissons gratuites** : Incluez une sélection de boissons qui peuvent être consommées gratuitement ou à prix réduit par les abonnés.
- **Avantages exclusifs** : Proposez la réservation prioritaire (utile en cas de forte affluence) ou des dégustations exclusives, des invitations à des soirées à thème…

LE + METRO

Vous souhaitez augmenter votre chiffre d'affaires et la fréquentation de votre restaurant ? Rendez-vous sur notre guide « L'abonnement en restauration »

Pour la souscription, utilisez des plateformes digitales. Des solutions permettent d'intégrer facilement l'abonnement sur votre site web ou via vos réseaux sociaux.

7

COMMUNIQUER

AVANT L'ÉVÉNEMENT

La communication est cruciale pour s'assurer de tirer parti au maximum de cet événement de grande ampleur. La première étape d'une communication réussie ? L'anticipation ! Voici la check-list d'actions à mener pour préparer cet été sportif.

FAIRE CONNAITRE SON OFFRE

Actualisez votre site web, vos menus en salle et en ligne, et vos profils sur les réseaux sociaux avec vos nouvelles offres. Mettez en avant l'origine des ingrédients et le caractère unique de vos recettes.

S'INSCRIRE SUR LES ANNUAIRES DE RECHERCHE INTERNATIONAUX

Augmentez votre visibilité en inscrivant votre restaurant sur des plateformes internationales. Cela attirera une clientèle variée et pourra augmenter votre attractivité.

S'INSCRIRE SUR LES PLATEFORMES DE RÉSERVATION ET DE LIVRAISON

S'inscrire sur ces plateformes peut augmenter votre visibilité. Choisissez des plateformes populaires auprès de votre clientèle cible et assurez-vous que le profil de votre établissement est complet.

VALORISER LES AVIS CLIENTS

Encouragez vos clients à partager leur expérience en laissant un avis. Les avis positifs pourront améliorer votre réputation en ligne et attirer plus de clients.

COLLECTER DES DONNÉES CLIENTS

Utilisez la période précédant les événements pour recueillir des informations sur vos clients. Optez pour des méthodes respectueuses de la RGPD, comme l'inscription à une newsletter ou des formulaires de feedback. Ces données vous permettront d'envoyer des promotions personnalisées et des informations sur des événements.

PUBLIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Planifiez et publiez du contenu pertinent et engageant. Partagez des mises à jour sur les préparatifs des événements sportifs, des aperçus de menus, ou des histoires mettant en vedette votre personnel et vos clients.

PENDANT L'ÉVÉNEMENT

Les évènements sportifs sont le moment idéal pour dynamiser votre établissement et engager une communauté locale et internationale.

SE METTRE À LA PAGE

Assurez-vous que toutes les informations concernant des événements ou des modifications des horaires d'ouverture, soient actualisées sur votre profil Google My Business. Utilisez également votre site web et vos réseaux sociaux pour annoncer et promouvoir ces changements.

SOUTENIR LES INITIATIVES LOCALES

Apportez votre soutien aux participants ou aux causes sociales, et partagez ces engagements sur vos canaux de communication.

POSTER RÉGULIÈREMENT

Partagez des photos et des vidéos de l'ambiance, des plats et des événements spéciaux sur vos réseaux sociaux. Une ambiance festive et conviviale peut motiver les gens à venir vivre ces moments en direct chez vous.

APRÈS LES ÉVÈNEMENTS : CAPITALISER SUR L'HÉRITAGE

Après l'effervescence des événements sportifs de l'été, l'enjeu pour votre restaurant est de surfer sur cette vague de dynamisme pour continuer d'attirer et de fidéliser la clientèle. Voici des stratégies pour tirer profit de cet héritage.

ANALYSER LES PERFORMANCES

Évaluez les données et les retours des clients obtenus durant les événements. Identifiez les plats les plus populaires et les promotions qui ont le mieux fonctionné. Utilisez les retours clients pour améliorer vos services.

PROPOSER DES OFFRES CIBLÉES

Développez des offres spéciales pour encourager les visiteurs locaux à revenir, comme des réductions pour leur prochaine visite ou des promotions pour des événements futurs.

CRÉER DES ÉVÉNEMENTS SPÉCIAUX

Prolongez l'ambiance des évènements sportifs en organisant des soirées à thème ou des projections de moments forts.

FIDÉLISER

Utilisez les informations collectées pour maintenir le contact avec vos clients. Envoyez des newsletters personnalisées pour remercier les clients et les informer de vos nouveautés et des prochains événements.

COMMUNIQUER

Utilisez vos réseaux sociaux pour partager vos nouvelles offres, des coulisses de vos événements ou des promotions exclusives. Engagez votre audience avec du contenu qui les invite à revenir.

DÉVELOPPER SON MARKETING DIGITAL

Profitez de l'expérience et de la visibilité acquises pour améliorer votre marketing digital. Cela peut inclure des publicités payantes, et campagnes sur les réseaux sociaux.

LE + METRO

Vous cherchez à maximiser la visibilité de votre restaurant ?

Notre guide Comment booster la visibilité de votre restaurant ? est là pour vous aider à naviguer dans le monde du marketing et de la publicité pour votre établissement.

LES POINTS CLÉS À RETENIR

1. **Maîtriser votre logistique** : Assurez une gestion efficace de l'approvisionnement et des stocks pour disposer des matières premières au bon moment.

2. **Préparer vos équipes** : Renforcez et formez votre personnel pour garantir un service de qualité.

3. **Optimiser votre carte** : Adaptez votre menu pour répondre aux attentes variées de vos clients, en mettant l'accent sur la qualité, la rapidité et l'originalité.

4. **Réaménager votre salle** : Augmentez la capacité d'accueil et améliorez l'accessibilité pour créer un espace accueillant et confortable pour tous vos visiteurs.

5. **Miser sur une terrasse** : Exploitez au maximum votre espace extérieur pour attirer les clients désireux de profiter de l'ambiance estivale.

6. **Optimiser l'expérience client** grâce à la digitalisation.

7. **Communiquer avant, pendant, et après** : Informez vos clients de vos offres spéciales et vos événements avant, pendant, et après les évènements sportifs de l'été.

METRO
VOUS ACCOMPAGNE DANS LE SUCCÈS DE VOTRE ACTIVITÉ

Mai 2024 - Réalisation graphique : Youlovewords / Marion Stepien - Iconographie : © Shutterstock