



# zenchef

Faites venir et revenir plus de clients



LOGICIEL  
DE RÉSERVATION



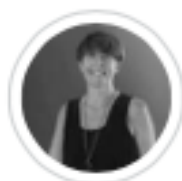
CRÉATION  
DE SITE INTERNET



COLLECTION ET  
GESTION DES AVIS



FIDÉLISATION  
CLIENTS



**SOPHIE LAFON**

Restaurant **L'Oiseau Bleu** à Bordeaux,  
Maître Restaurateur / Ambassadrice Zenchef

“  
J'avais besoin de rafraîchir mon site et de le moderniser.  
Heureuse de l'avoir fait avec Zenchef, chez qui j'avais déjà le  
module de réservation qui fonctionne très bien.  
J'aime la réactivité que je peux avoir à tout moment  
sur mon site et la facilité d'utilisation.”

**1 DIAGNOSTIC GRATUIT**  
sur la présence en ligne de votre restaurant



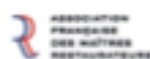
**-20% AVEC LE CODE : AFMR**  
sur tous les abonnements annuels\*

\* Offre valable pour tout abonnement souscrit avant le 31/07/2018

Contact : **09.77.55.41.00** ou [elsa@zenchef.com](mailto:elsa@zenchef.com)

Zenchef est partenaire de l'Association Française des Maîtres Restaurateurs

zenchef



## Actualité DE NOS PARTENAIRES

# COMMENT CRÉER UN MENU ET DES OFFRES QUI RAPPORTENT À VOTRE RESTAURANT

Consultez les commentaires de vos clients, suivez vos ratios et adaptez le prix des plats en fonction du taux de fréquentation de votre restaurant.

**1 Appuyez votre réflexion sur des avis vérifiés.** Comment savoir si votre plat du jour a plu ou si la proposition fromages gourmands a conquis les palais de vos clients? Fiez-vous aux avis! Selon une récente étude signée Food Service Vision (mai 2017), 7 chefs sur 10 suivent d'ailleurs la satisfaction de leurs clients par ce canal d'information. Même s'ils peuvent parfois faire mal, les avis sont de véritables outils de gestion: ils permettent de prendre le pouls d'une expérience dans votre restaurant du point de vue du client et font remonter des détails qui peuvent vous échapper en plein service. Attention cependant à utiliser un système qui recueille des avis 100 % vérifiés, laissés par des personnes vraiment venues déjeuner ou dîner dans votre établissement, comme le permet le logiciel Zenchef.

**2 Mettez en avant les produits générateurs de marges.** Être visible en ligne pour recevoir des réservations, bien accueillir ses clients et cuisiner de bons produits pour les voir revenir: c'est le combo gagnant pour la réussite d'un restaurant, à condition de dégager une marge. Le suivi du ratio matière des solides et des liquides est alors indispensable. Il est facilité par l'adoption d'un logiciel de caisse qui rend possible l'édition de tableaux de bord complets sur les plats et boissons les plus consommés. Ces chiffres doivent être ensuite comparés en fonction des différentes heures de service. Ils vous permettront de mieux affiner la composition de vos menus, mais aussi de bien former votre personnel à la vente ciblée car vos serveurs sont les meilleures ambassadeurs de votre carte.

**3 Moduler les prix en fonction de la fréquentation de votre restaurant.** Le yield management, vous connaissez? C'est une technique de tarification flexible qui permet de lancer des offres intéressantes en fonction du taux de remplissage de votre restaurant afin d'attirer de nouveaux clients avec des promotions. Vous pouvez afficher des produits à la carte à prix réduits, sur des horaires où vous savez que vous aurez moins de clients. Vous pouvez aussi inciter à la réservation et au pré-paiement de cette dernière très en avance (par exemple, - 30 % sur l'achat de quatre menus pour la Fête des Mères si la réservation est faite un mois avant). Pour cela, appuyez-vous sur l'historique de votre cahier de réservation digital. Dans un premier temps, analysez la fréquentation par service sur l'année précédente et identifiez les jours où votre salle n'affichait pas complet. Ensuite, quelques jours, avant la période de calme repérée, envoyez, via une newsletter, une réduction sur une entrée-plat-dessert ou proposez un verre de vin/un café gratuit au segment le plus fidèle (ou dépensier) de votre base de données. Vous aurez peut-être des clients qui viendront uniquement pour la promotion mais, si vous utilisez Zenchef, vous ne paierez pas de commissions sur leurs réservations.