



LIVRE BLANC POUR RESTAURANTS

Augmentez vos réservations
et optimisez votre rentabilité
pour la fête des Mères et des Pères

 COVERMANAGER

Ce livre blanc s'adresse à vous si vous travaillez dans un restaurant. Souhaitez-vous profiter de la fête des Mères et des Pères pour remplir votre restaurant, augmenter votre chiffre d'affaires et fidéliser votre clientèle ? Vous apprendrez comment combiner les stratégies de marketing digital, de prépaiement, de gestion des réservations et de boutique en ligne avec le soutien de CoverManager. D'après les données des années précédentes, 63 % des restaurants qui ont mis en œuvre ces stratégies avec CoverBookings et AssistantBot ont réduit les annulations de 30 %. Suivez ces clés pour positionner votre restaurant au-dessus de la concurrence.

À QUI S'ADRESSE CE LIVRE BLANC:

- Aux restaurateurs souhaitant profiter du potentiel de la fête des Mères et des Pères pour augmenter leurs réservations et attirer de nouveaux clients.
- Les restaurants qui cherchent à augmenter leur rentabilité en gérant mieux leurs réservations et l'expérience de leurs clients.
- Les directeurs de restaurant qui souhaitent utiliser la technologie pour automatiser les processus et accroître les résultats.

CE QUE VOUS OBTENIREZ EN LISANT CE LIVRE BLANC:

- Fidélisation et expérience client : des stratégies efficaces pour transformer chaque réservation en une expérience mémorable.
- Plus de revenus : apprenez à gérer les réservations et tirez parti des heures creuses pour augmenter vos recettes.
- Optimisation technologique : découvrez comment utiliser CoverBooking et AssistantBot pour optimiser le taux d'occupation et personnaliser le service.

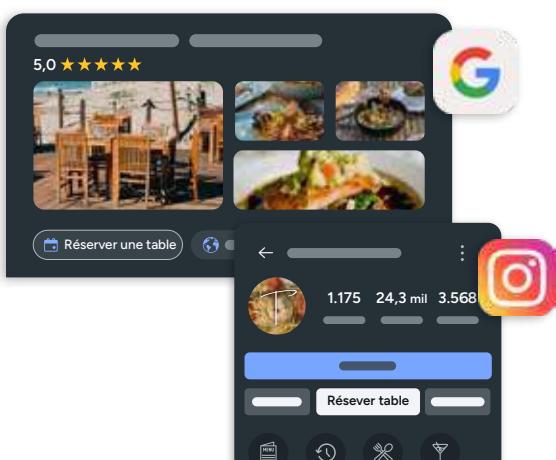
POURQUOI LIRE CE LIVRE BLANC:

- Parce que nous avons déjà aidé des centaines de restaurants à faire dela fête des Mères et des Pères un succès, en réduisant les annulations, en fidélisant les clients et en augmentant le chiffre d'affaires grâce à des stratégies éprouvées.
- Parce que nous combinons des conseils pratiques avec la technologie CoverManager pour obtenir des résultats concrets.
- Vous y découvrirez comment les plus grands restaurants utilisent la fête des Mères et des Pères pour briller sur un marché concurrentiel.



La fête des Mères et des Pères sont des occasions uniques pour les restaurants. C'est un jour où les familles sont à la recherche d'expériences culinaires spéciales, ce qui est l'occasion parfaite pour remplir votre restaurant et fidéliser vos clients.

Pour vous aider à tirer le meilleur parti de ces dates, nous avons préparé un guide avec 11 clés essentielles pour augmenter les réservations, éviter les no-shows et sublimer l'expérience client. Chaud devant !



1. OBTENIR PLUS DE RÉSERVATIONS AVEC UN SYSTÈME EN LIGNE

75 % des clients préfèrent réserver en ligne plutôt que d'appeler au téléphone. Si votre restaurant ne dispose pas encore d'un système de réservation en ligne connecté à Google, Instagram et Facebook, vous passez à côté de nombreux clients.

Avec un moteur de réservation 24/7, vous pouvez recevoir des réservations sans dépendre du téléphone et ne plus manquer des opportunités commerciales.

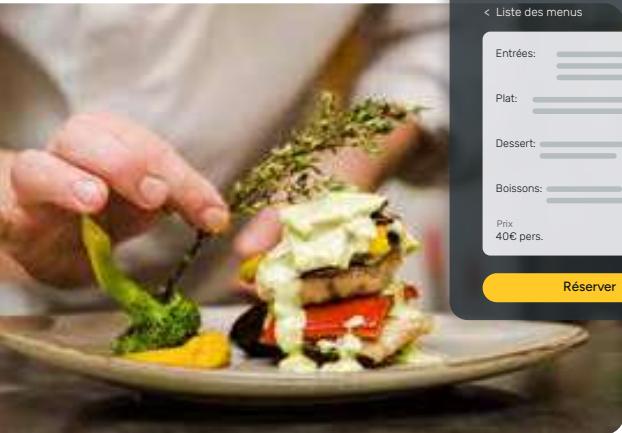
2. ÉVITER LES NO-SHOWS ET PROTÉGER SON C.A

Il n'y a rien de pire que de préparer une table et que personne ne se présente. Les no-shows peuvent entraîner une perte jusqu'à 30 % du chiffre d'affaires en une seule journée.

Solution : mettez en place une empreinte bancaire en demandant une carte de crédit comme garantie et activez les réservations avec prépaiement. Utilisez le service de reconfirmation par SMS et activez la notification de multi-réservation pour détecter les personnes qui ont réservé dans différents restaurants en même temps. Cela permet de réduire considérablement les réservations fantômes.

Les restaurants qui utilisent ces stratégies réduisent leur taux de no-show à moins de 2 %.





3. OFFRIR DES EXPÉRIENCES UNIQUES ET VENDRE EN LIGNE

La fête des Mères et des Pères sont des occasions spéciales et de nombreux clients sont à la recherche d'expériences différentes.

Créez un menu exclusif pour cette date et proposez-le en tant qu'expérience prépayée sur votre site web. Vous pouvez également vendre des bons cadeaux, c'est une alternative parfaite pour ceux qui veulent surprendre leurs proches avec une expérience inoubliable.



Astuce : vendez des expériences telles que « *Menu spécial fête des Pères* » ou « *Expérience accords mets et vins* » avec la boutique en ligne CoverManager intégrée à votre moteur de réservation, et augmentez votre ticket moyen.

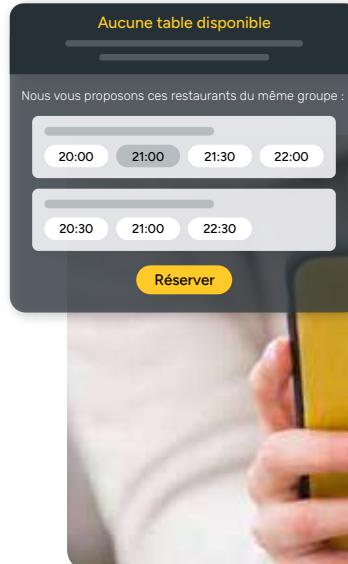
4. EXPLOITER LE POUVOIR DE LA VENTE CROISÉE

Si un client ne trouve pas de disponibilité à la date souhaitée, ne le laissez pas aller chez un concurrent.

Grâce à une stratégie de vente croisée, vous pouvez proposer des alternatives telles que:

- Autres services disponibles.
- Autres dates alternatives proches.
- Autres restaurants de votre groupe, avec de la disponibilité

Cela permet non seulement d'augmenter le taux d'occupation, mais aussi de garder les clients dans votre groupe de restauration.

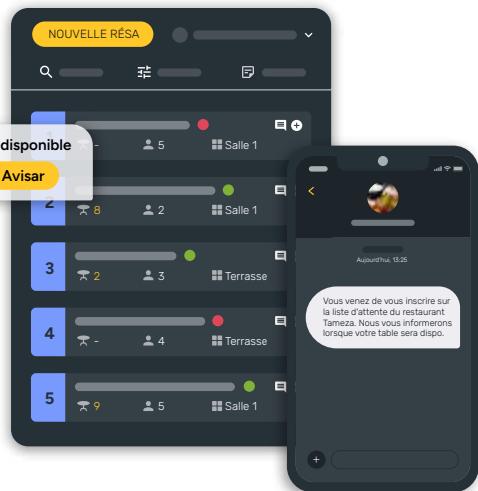


5. OPTIMISER L'ESPACE DE SA SALLE GRÂCE À LA GESTION AUTOMATIQUE DES TABLES

Chaque table compte et une distribution efficace est essentielle pour optimiser la rentabilité lors d'une journée de forte demande.

L'utilisation d'un système intelligent d'attribution des tables vous permet d'optimiser les espaces en fonction du nombre de convives, ce qui réduit les temps d'arrêt et garantit une utilisation maximale de la salle.

Exemple : si une famille réserve pour 6 personnes, le système combinera automatiquement les tables pour les ajuster sans perdre d'espace disponible. Entièrement personnalisable en fonction des besoins du restaurant.



6. ACTIVER UNE LISTE D'ATTENTE NUMÉRIQUE ET NE PLUS PERDRE DE CLIENTS

Les jours de forte demande, de nombreuses personnes arrivent sans avoir réservé et repartent lorsque le restaurant affiche complet.

Solution : mettre en place une liste d'attente numérique. Ainsi les clients peuvent s'inscrire et être avertis automatiquement lorsqu'une table se libère.

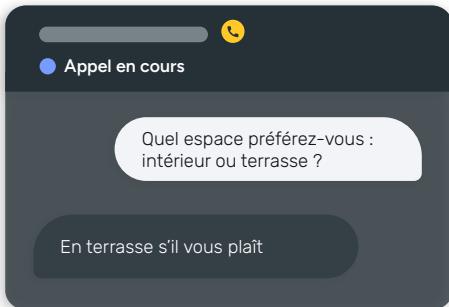


Fait marquant: les restaurants disposant d'une liste d'attente numérique **augmentent leur C.A de 15 % aux dates clés.**



7. AUTOMATISER LA GESTION DES RÉSERVATIONS TÉLÉPHONIQUES

Lors de dates spéciales, les téléphones ne cessent de sonner. La gestion manuelle des réservations prend du temps et peut vous faire perdre des clients.



Si vous mettez en place un assistant virtuel, il sera en mesure de:

- Répondre automatiquement aux appels en posant des questions personnalisées.
- Enregistrez les réservations dans votre système en temps réel.
- Envoyer des confirmations par SMS ou e-mail.

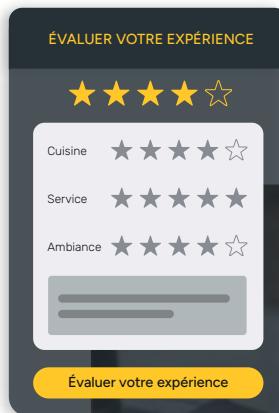
Cela permet à votre équipe de gagner du temps et d'éviter de perdre des réservations suite aux nombreux appels manqués.

8. FIDÉLISER LES CLIENTS POUR QU'ILS REVIENNENT APRÈS LA FÊTE DES PÈRES

60 % des clients qui réservent pour une date spéciale reviennent s'ils ont eu une bonne expérience.

Ne manquez pas cette opportunité de les fidéliser en menant des actions telles que :

- Stockez leurs données dans un CRM et envoyez-leur des offres personnalisées.
- Invitez-les à revenir avec un code de réduction exclusif par SMS ou e-mail.
- Envoyez-leur un questionnaire après leur visite afin d'améliorer leur expérience.

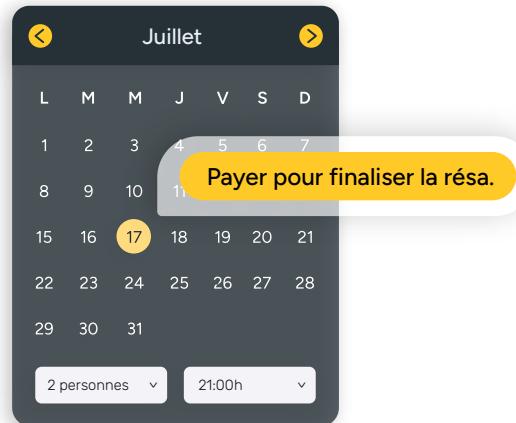


Astuce: Un simple message « Merci d'avoir célébré la fête des Mères avec nous ! Nous espérons vous revoir bientôt » peut faire toute la différence en matière de fidélisation.

9. SE PROTÉGER DES RÉSERVATIONS DE GROUPES FANTÔMES

De nombreux grands groupes réservent pour la fête des Mères et des Pères, mais s'ils ne viennent pas, l'impact économique est important.

Solution : Activez les prépaiements et demandez un paiement anticipé pour les réservations de groupe. Cela garantira un revenu sûr et évitera les annulations de dernière minute.

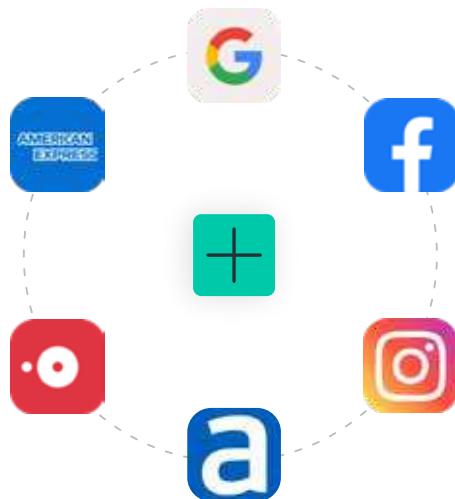


10. ANALYSER LES RÉSULTATS ET PRÉPARER LES FUTURES DATES CLÉS

Évaluez les performances de la fête des Mères et des Pères en termes d'occupation, de ticket moyen, analysez l'origine des réservations grâce au suivi du moteur de réservation, faites le point sur les réservations annulées... Ces données vous permettront d'ajuster vos stratégies pour les événements à venir et autres maronniers.

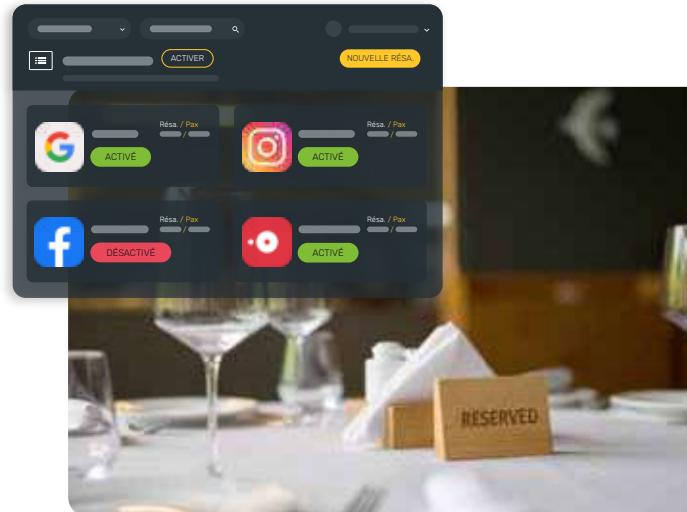
11. AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET ATTRIRER PLUS DE CLIENTS AVEC COVERCHANNELS

Lors d'occasions spéciales, il est essentiel de maximiser la visibilité de votre restaurant afin d'attirer le plus grand nombre de réservations possible. CoverChannels vous permet de connecter votre établissement à une multitude de plateformes de restauration et de divertissement, exposant ainsi votre restaurant à 360 millions de clients potentiels.



Avantages clés de CoverChannels :

- Visibilité en ligne accrue : en étant présent sur les applications et les portails de réservation, vous augmentez les chances que de nouveaux clients découvrent votre restaurant.
- Synchronisation en temps réel : gérez toutes les réservations à partir d'un tableau de bord unique, en garantissant une disponibilité actualisée et en évitant les surréservations.
- Configuration flexible : décidez des jours et des heures auxquels vous souhaitez proposer des disponibilités sur chaque canal, ce qui vous permet d'augmenter les réservations les jours où la demande est plus faible.



Activer CoverChannels vous aidera à remplir plus de tables et à optimiser l'occupation de votre restaurant pendant la fête des Mères, des Pères et d'autres dates clés.

PRÉPAREZ VOTRE RESTAURANT POUR UNE FÊTE DES MÈRES ET DES PÈRES INOUBLIABLE



En mettant en œuvre ces stratégies, vous augmenterez les réservations, réduirez les annulations et améliorerez l'expérience de vos clients, ce qui vous permettra d'assurer une journée rentable et sans encombre.

Si vous souhaitez digitaliser vos opérations et faire passer votre restaurant dans une nouvelle dimension, CoverManager peut vous aider grâce à des outils avancés pour:

- Gestion automatique des réservations.
- Prépaiement et empreinte bancaire
- CRM pour la fidélisation des clients.
- Gestion automatique des appels entrants et assistants virtuels.



Faites de la fête des Mères et des Pères un événement inoubliable, assurez non seulement des revenus supplémentaires, mais positionnez également votre restaurant comme une référence. La mise en œuvre de ces stratégies et outils, basés sur CoverManager, est l'élément qui fera la différence entre une journée spéciale habituelle et un grand succès.

Êtes-vous prêt à révolutionner votre restaurant ?

Prêt à faire passer votre restaurant à la vitesse supérieure à l'occasion de la fête des Mères et des Pères ? Demandez une démonstration gratuite et découvrez comment transformer automatiquement la gestion des réservations de votre restaurant.

Commencez dès aujourd'hui à rendre votre restaurant encore plus rentable !

