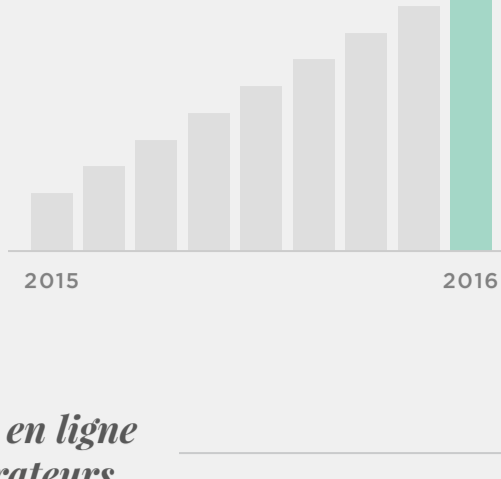


COMMENT ZENCHEF AIDE LES RESTAURANTS À SE DIGITALISER

UNE ÉTUDE RÉALISÉE PAR zenchef

+126% de réservations en ligne entre 2015 et 2016

La réservation en ligne prend de plus en plus d'importance pour les restaurateurs. En introduisant de nouveaux modèles de sites internet dans son offre, **Zenchef a facilité la conversion d'internautes en clients et a engendré près de 200 000 réservations supplémentaires pour les 3000 restaurateurs qui utilisent son logiciel.**



Les canaux de réservation en ligne gagnants pour les restaurateurs



#1 Sites internet Zenchef (64%)

Le site internet d'un restaurant constitue sa vitrine sur le web. Qui dit vitrine, implique la possibilité pour le client de pouvoir découvrir l'offre en quelques clics, **comme le menu, les photos de plats ou la biographie du chef.** Grâce à des modèles de sites élégants et designs, **les sites réalisés par les équipes de Zenchef mettent en avant toutes ces informations 24h/24 ce qui favorise la réservation en ligne à n'importe quel moment ou depuis n'importe quel lieu.**

#2 Sites mobiles Zenchef (25%)

Il faut s'adapter au client de plus en plus nomade qui consulte souvent le site du prochain restaurant où il va manger depuis son mobile dans la rue, les transports ou encore dans son lit. **Zenchef a donc développé des modèles de sites « responsive » qui s'adaptent aux différentes plateformes de lecture :** ordinateur, tablette afin de donner toutes les clés à l'internaute pour l'inciter à réserver en ligne.

#3 Bouton Facebook (1%)

Une page entreprise sur Facebook aide fortement à la visibilité du restaurant. Encore plus, si elle possède un "call-to-action", un bouton qui incite à la réservation. Après avoir parcouru les publications sur le "mur" du restaurant, vu les photos dans les albums, **l'utilisateur de Facebook, qui a l'eau à la bouche, peut finaliser sa réservation directement depuis Facebook grâce à un module intégré derrière ce bouton.** Bientôt, Instagram pourrait également proposer cette fonctionnalité.

Les informations les plus regardées sur le site internet d'un restaurant

#1 Le menu

La mise à jour de sa carte sur son site internet, dans **toutes les langues, est essentielle pour convaincre un client** dans son processus de son choix de restaurant. Zenchef a d'ailleurs un service pour aider les restaurateurs à saisir plus rapidement leur menu sur leur site internet.



#2 Les photos

Comme sur les réseaux sociaux, **les clichés de plats, de la salle et du restaurant dans sa globalité permettent aux clients de se projeter et favorisent leurs choix dans le processus de réservation en ligne.** Zenchef propose un accompagnement premium à tous ses clients en leur permettant d'avoir des photos de professionnels à publier sur leur site internet.

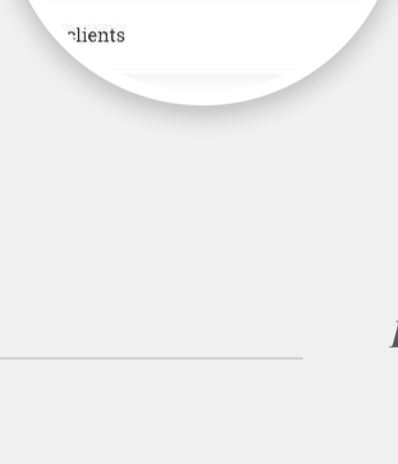
#3 Les coordonnées du restaurant

L'adresse, la proximité d'une ligne de transport, autant d'indications indispensables pour éviter au client de se perdre et donc d'avoir du retard sur sa réservation.

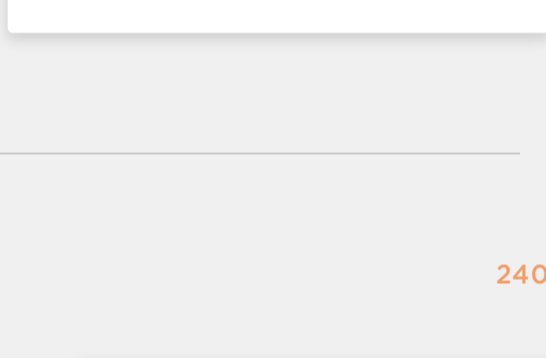


#4 Les avis

La publication des avis vérifiés, bons ou mauvais, sont des éléments de réassurance pour les clients qui ne connaissent pas le restaurant. De plus, ils favorisent un meilleur référencement du site. Après chaque réservation, **Zenchef envoie un email pour demander une recommandation au client.** Ce dernier peut noter le service, le rapport qualité-prix, la cuisine ou encore l'ambiance. Autant d'informations qui aident ensuite le restaurateur à mieux envisager les axes d'amélioration dans son établissement ou encore de féliciter sa brigade.



Le mois le plus générateur de réservations en ligne



13,2 couverts sont réservés en moyenne en ligne à l'occasion de la Saint-Valentin.

En chiffres

2408€ EN MOYENNE

C'est le montant économisé par an par les restaurateurs qui ont décidé d'adopter le module de réservations en ligne de Zenchef sans passer par des sites apporteurs d'affaires qui facturent une commission de deux euros par couvert.

LES RESTAURATEURS **GAGNENT AUSSI BEAUCOUP DE TEMPS SUR :**

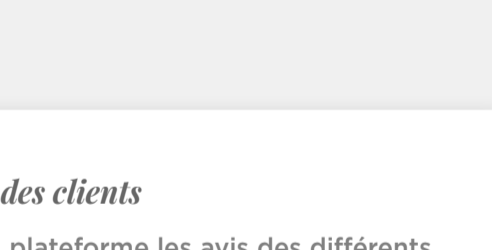
La prise d'une réservation

Répondre au téléphone, noter le nombre de couverts, remplir la fiche clients : toutes ces tâches sont désormais simplifiées sur le site internet. **Le client remplit ses coordonnées, ses demandes spécifiques, le restaurateur reçoit une demande de réservation qu'il peut valider ou refuser en 20 secondes, top chrono.** Par ailleurs, il n'a plus besoin d'une personne chargée de répondre au téléphone pour prendre des réservations et ne perd plus d'opportunités d'accepter des clients lorsqu'il est fermé pendant la coupure ou le week-end.



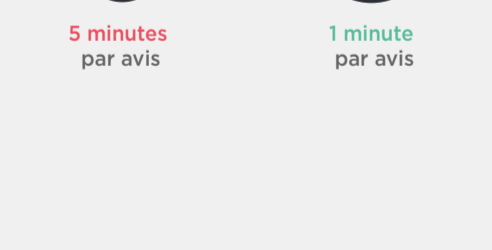
La réalisation d'un plan de salle

Une fois toutes les réservations prises et son plan de salle créé, le restaurateur n'a plus qu'à glisser chacune des réservations sur la table qui correspond. **En donnant une information homogène à son équipe de salle, le plan de salle lui permet également de mieux gérer la rotation de ses tables.** Et pas besoin de le redessiner le lendemain, puisque la maquette est conservée !



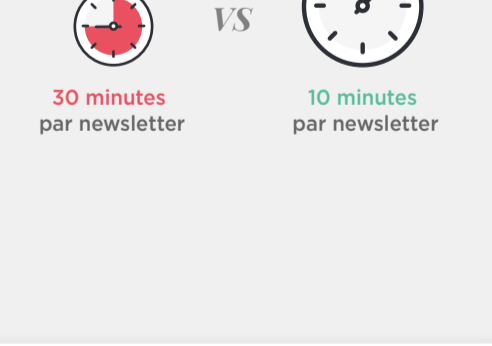
La réponse aux avis des clients

Zenchef agrège sur sa plateforme les avis des différents sites de recommandation ainsi que les avis reçus sur le site internet du restaurant. Résultat, il n'est plus nécessaire de multiplier les connexions : tout est visible au même endroit. Par ailleurs, Zenchef propose aux restaurateurs des réponses pré-remplies pour leur faire gagner du temps tout en leur permettant de renforcer leur relation client.



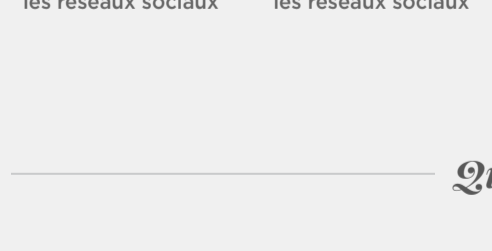
La réalisation d'une newsletter

Zenchef a développé un outil de réalisation et d'envoi des newsletters en s'appuyant sur le fichier clients digital constitué du fichier clients digital constituée grâce au module de réservation. La nouvelle carte du restaurant est lancée ? **Il suffit au restaurateur de choisir un modèle de newsletter, de modifier le texte, les couleurs et d'ajouter des photos aux endroits prévus, de choisir la liste de destinataires, et le tour est joué !**



Le publi-postage sur les réseaux sociaux

Zenchef permet aux restaurateurs de publier du contenu sur les trois principaux réseaux sociaux (Facebook, Twitter et Instagram) en même temps pour optimiser leur stratégie de communication et de marketing digital et les aider à agrandir leur communauté.



Qui sont les clients de Zenchef ?

Ticket moyen **25€**

Couverts **87**

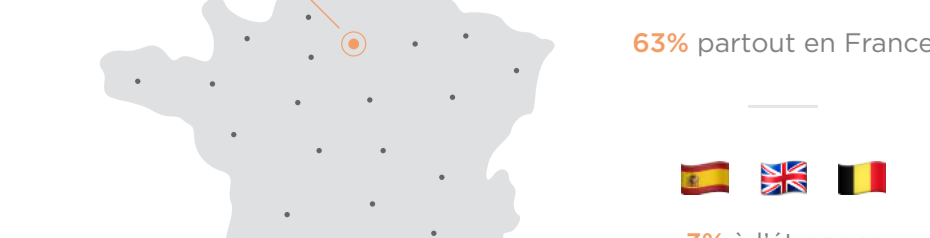
Des indépendants de la restauration assise

Des anciens de Top Chef (Steven Ramon, Juan Arbelaez)

Des membres d'associations professionnelles

De grands groupes et multi-propriétaires (Groupe Bertrand, Groupement des Taverniers Réunis, etc.)

QUELLE EST LA RÉPARTITION DES CLIENTS DE ZENCHEF ?



3% à l'étranger