



zenchef

Reprenez le contrôle
de vos réservations
et de votre communication

GESTION CENTRALISÉE DES RÉSERVATIONS



- Logiciel de réservation
- Plan de salle

PRÉSENCE EN LIGNE ET AVIS



- Création de site web
- Module de réservation
- Avis clients vérifiés et e-réputation

FIDÉLISATION CLIENTS



- Fichier clients
- Newsletters
- Réseaux sociaux

-20%
SUR TOUS LES ABONNEMENTS

OFFRE SPÉCIALE MAÎTRES RESTAURATEURS*

POUR EN BÉNÉFICIER, APPELEZ AU

01.40.41.19.41

OU ENVOYEZ UN E-MAIL À
anais@zenchef.com

*Offre valable pour tout abonnement souscrit avant le 30/09/2017

zenchef

4 SOLUTIONS ORIGINALES POUR FAIRE DES AVIS CLIENTS UN ATOUT POUR VOTRE RESTAURANT

Thermomètre de l'e-réputation d'un restaurant, les restaurateurs ne peuvent plus ignorer l'importance des avis. Zenchef, partenaire des Maîtres Restaurateurs, explique comment utiliser les avis clients à l'avantage de son restaurant.

1. Améliorer l'indice de confiance de votre restaurant

Avec Zenchef, 100% des gens qui sont venus dans votre restaurant, reçoivent un questionnaire de satisfaction. Les réponses sont ensuite publiées sur le site internet du restaurant. Résultat : votre site devient la source d'avis la plus fiable qu'il existe sur le web, générée par un flux important d'avis laissés. Google propose également cette donnée comme référence dans la section "Avis des internautes", à gauche de sa page de recherche, au même titre que les avis Facebook.

2. Boostez la communication de votre restaurant

En publiant des avis directement sur le site internet de leur restaurant, les restaurateurs peuvent en améliorer son référencement avec un contenu qui se rafraîchit à chaque nouvelle venue d'un client. Les avis possèdent aussi un fort pouvoir de recommandation. Il est donc important que vous utilisiez un outil qui vous permettra de récolter ces avis facilement pour les publier sur le site du restaurant, afin que de potentiels clients s'y réfèrent pour réserver dans votre restaurant.

3. Transformez la réponse aux avis en stratégie marketing pour attirer plus de clients

Que ce soit sur les sites d'avis comme TripAdvisor ou directement sur votre site internet, répondre aux avis permet de montrer que vous faites attention à l'e-réputation de votre restaurant. Si vous n'êtes pas d'accord avec ce qui est écrit, vous pouvez utiliser votre droit de réponse pour rétablir la vérité. Si le commentaire est positif, prendre le temps de remercier vos anciens convives sera une attitude appréciée qui pourra vous permettre de les voir réserver de nouveau dans votre restaurant ou de le recommander.

4. Utilisez les avis comme un outil de pilotage et de management

Suite à de nombreux commentaires mentionnant qu'il y avait trop de bruit dans le restaurant, Privé de Dessert à Paris a fait des aménagements acoustiques pour améliorer ce problème. Cet exemple montre que la lecture des avis clients peuvent permettre aux restaurateurs, qui n'ont plus de recul ou ne sont pas toujours dans l'établissement, de mieux cibler les points d'amélioration de l'approvisionnement des produits à la gestion d'une brigade.