

# 8 Conseils pour

## Booster la livraison ou vente à emporter

### 1 Promotions

Proposez des promotions en dehors des heures de pointe comme la livraison offerte certains soirs ou un rabais sur les plats aux heures creuses



### 2 Branding

Rendez votre marque "inoubliable" avec un flyer déposé dans le sac, des étiquettes au nom de votre entreprise sur les emballages, un magnet carte de visite



### 3 Communiquez

Vos clients veulent connaître la vie de votre restaurant. Montrez leur ce qui se passe en cuisine, le suivi d'une livraison, la photo d'un futur plat ou la date d'un prochain événement



### 4 Pré commandes

Offrez à vos clients la possibilité de pré commander à toute heure. Cela vous permettra d'anticiper la demande.



### 5 Ciblez les attentes

Vos clients sont des familles avec enfants? Proposez leur des plats à partager et faciles à réchauffer  
Vous avez beaucoup de couples? Offrez un menu "soirée romantique" prêt à déguster



### 6 Edition limitée

Créez un sentiment d'urgence avec des menus ou des plats en édition limitée dans le temps ou en quantité



### 7 Fidélisez

Le plus difficile : que les clients repassent commande. Proposez une carte de fidélité ou offrez un rabais sur la prochaine commande



### 8 Avis clients

Demandez à vos clients de laisser un avis ou une recommandation sur votre restaurant. Le bouche à oreille fonctionne toujours aussi bien

