

4 AXES POUR DYNAMISER VOTRE VENTE A EMPORTER

LES ACTIONS ESSENTIELLES

- **Respecter les règles sanitaires** : liste des mesures à respecter sur : <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-guide-des-precautions-sanitaires-livraison-repas>
- **Proposer la bonne offre** : une offre courte et des plats simples mais avec des produits de saison et locaux
- **Vous appuyer sur les réseaux sociaux** : principalement Facebook et Instagram en postant des visuels de vos plats et pourquoi pas une courte vidéo présentant votre établissement et votre équipe
- **Aller à la rencontre du client** : en proposant votre service de livraison à domicile
- **Informé et attirer l'attention dans la rue** : une ardoise sur une table, pourquoi pas avec un texte décalé ou sympathique
- **Adapter votre espace intérieur** : mettre au centre une table avec l'offre visible sur une ardoise, des boissons et produits d'épicerie mis en avant
- **Proposer une offre transportable** : qui puisse se réchauffer et dont le rendu visuel ne sera pas détérioré
- **Répondre à la demande d'information sur internet** : mettre à jour les jours et horaires d'ouverture

DEVELOPPER LES VENTES DE BOISSONS

Intégrer la boisson dans une formule

Présenter plusieurs boissons sur le comptoir

Proposer chaque semaine une limonade ou une bière craft différente et en parler

DEVELOPPER DU BUSINESS ADDITIONNEL

Proposer un panier apéritif avec des bières crafts / du vin et des accompagnements

Proposer un panier vin-fromage, et préciser leurs origines

Proposer des produits réconfortants, gourmands et de saison : noix, charcuterie, confiture de saison, gâteaux

DONNER ENVIE DE REVENIR

Insérer dans les sacs une petite attention surprise et gratuite : une madeleine, un chocolat

Prendre le temps de parler aux clients, beaucoup se sentent seuls et sont contents d'avoir ce contact

