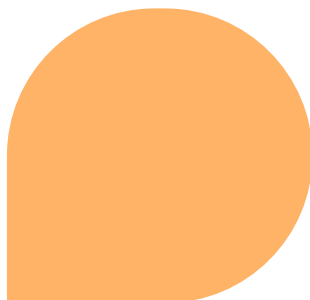
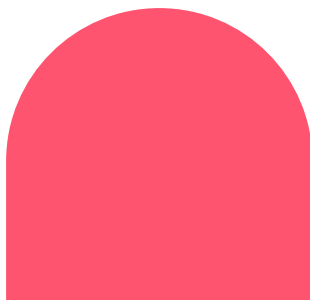


Développer son restaurant de burger

Le guide ultime

Les 9 règles à connaître absolument pour augmenter ses revenus.

01.

Déléguer la prise de commande

p.01

02.

Multiplier ses canaux de vente

p.05

03.

Augmenter son panier moyen

p.09

04.

Gérer les rushs

p.13

05.

Fluidifier l'encaissement

p.17

06.

Devenir un as de la gestion

p.20

07.

Être présent en ligne

p.23

08.

Maîtriser sa e-réputation

p.28

09.

LA règle ultime

p.31

Lancez-vous en toute sérénité avec Innovorder



p.35

Ils sont clients Innovorder et nous recommandent



p.37

Innovorder, qui sommes-nous ?



p.39

01.

**Déléguer la prise
de commande**

1. Déléguer la prise de commande

02

En tant que restaurateur, vous connaissez forcément ce client : l'indécis. Le client indécis, c'est le client qui prend un temps fou à se décider face à votre caissier, impuissant. Sur place ou à emporter, avec ou sans boisson, quelle sauce sur les frites, menu XL ou double XL... Pour finalement ne repartir qu'avec un plat sans boisson, ni dessert, ni supplément, car il a paniqué et est allé à l'essentiel.

Face à cette situation récurrente, n'avez-vous pas déjà pensé à déléguer la prise de commande à vos clients ?

- Votre caissier n'attendrait plus sans rien faire que vos clients se décident.
- Vos clients auraient le temps de consulter toute votre carte, sans la pression de votre caissier qui s'impatiente.

Alors comment faire pour déléguer la prise de commande à vos clients et libérer ainsi un équipier ?

01.

La borne de commande

Rendez vos clients 100% autonomes sur la consultation du menu, la prise de commande et le paiement.

Permettez à vos clients de consulter TOUT votre menu sans stress (et de se faire plaisir).

Déchargez votre caissier qui peut se concentrer sur l'accueil, le service et la préparation en cuisine ou la gestion des livraisons.



“

Avec une borne, toute la commande est entièrement gérée par le client.

”



Ludovic,
Fondateur de **Bozzolo**



Découvrir la **borne de commande**

1. Déléguer la prise de commande

03

02.

La commande en ligne en **click & collect**

Laissez vos clients passer commande directement par Internet et ne perdez plus une seconde au téléphone en plein rush.

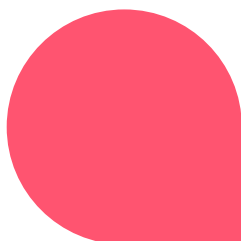
Augmentez votre chiffre d'affaires de 13% en moyenne (d'après [Oracle](#), en 2022, 44% des consommateurs seraient prêts à dépenser davantage si le click & collect était disponible dans leur restaurant préféré).



Les clients commandent depuis chez eux et viennent ensuite la récupérer au restaurant pour gagner du temps.



Guillaume,
Franchisé **Smash Smash**



1. Déléguer la prise de commande

04

03.

La commande en ligne en livraison

Automatisez la prise de commande en laissant vos clients commander tranquillement depuis chez eux.

Répondez à une vraie demande de vos clients, ils adorent ce concept rapide et pratique. En effet, **56 % déclarent ne plus pouvoir se passer de la livraison à domicile** et même jusqu'à 75 % parmi les revenus plus élevés (d'après une étude Harris Interactive).



Découvrir la [commande en ligne](#)



04.

La commande à table via QR code

Saviez-vous qu'un simple QR code peut vous faire gagner **12 minutes par table** ?

Grâce à un QR code posé sur vos tables, vos clients peuvent :

- Consulter le menu, sans attendre de serveur
- Commander, sans attendre de serveur
- Régler, à nouveau sans jamais attendre de serveur !

Vous l'avez compris, la commande à table, c'est la solution ultime pour des clients 100% autonomes !

Découvrir la commande à table ([QR code](#))

02.

**Multiplier ses
canaux de vente**

2. Multiplier ses canaux de vente

06

On ne va pas se mentir, faire salle comble à chaque service est quasiment impossible.

Heureusement, l'arrivée de la commande en ligne et des plateformes de livraison a fait du bien aux milliers de restaurateurs qui ont sauté le pas, notamment pendant l'épidémie de Covid.

Comment ? En leur permettant d'étendre leur zone de chalandise et donc d'**attirer des milliers de clients potentiels.**

Pourquoi pas vous ?

“

J'ai augmenté mes ventes de 50% grâce à la livraison et au click and collect.



Peggy,
Franchisée **BCHEF**

”



Livraison et Click & Collect, faut-il se passer des plateformes

07

	Les avantages	Les inconvénients
Uber Eats	• Augmente la visibilité de votre restaurant • 6,7 millions de téléchargements de l'application (2022) • 225 000 utilisateurs quotidiens (2022)	• Frais de référencement : 600€ (2023) • Commission : 30% sur chaque commande (2023)
 deliveroo	• Augmente la visibilité de votre restaurant • 3,2 millions de téléchargements (2022) • 54 000 utilisateurs quotidiens (2022) • Privilégie les restaurants indépendants avec un concept fort ou original	• Frais de référencement : 299€ (2023) • Commission : 30% sur chaque commande (2023)
Commande en ligne Innovorder 	• Vous vous affranchissez des commissions élevées • Vous contrôlez toute la chaîne de valeur • Vous mettez en avant votre image de marque	• Vous devez salarier un livreur ou passer par un prestataire de livraison

2. Multiplier ses canaux de vente

08

Vous hésitez encore ?

Pourquoi ne pas simplement opter pour les deux alternatives et tirer le meilleur de chaque option ?

En effet, les **plateformes de livraison et la commande en ligne sont complémentaires !**

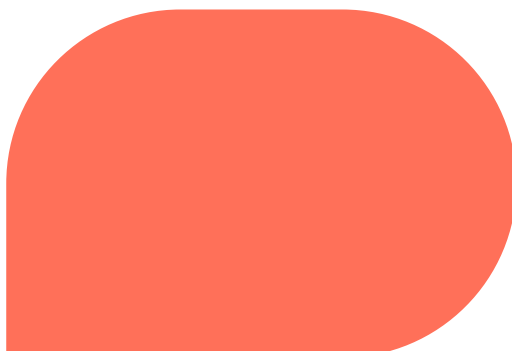
C'est d'ailleurs ce qu'a fait Anthony, franchisé Ankka à Grenoble. D'un côté, il booste la notoriété de son restaurant grâce à Uber Eats et Deliveroo. De l'autre, pour ne pas trop souffrir des commissions élevées des plateformes, il propose la commande en ligne et la livraison en direct grâce à Innovorder.

Résultat : *"Avec la commande en ligne Innovorder, je fais jusqu'à 500€/jour en livraison, sans passer par les plateformes."*

Le mieux dans tout ça ? Comme Uber Eats et Deliveroo sont synchronisés à son logiciel de caisse Innovorder, il a une vision claire sur l'ensemble de ses commandes en livraison.



Découvrir la **commande en ligne**



03.

**Augmenter son
panier moyen**

3. Augmenter son panier moyen

10

En tant que restaurateur, l'augmentation généralisée des coûts (électricité, matières premières, main d'œuvre, etc) vous met dans une posture très inconfortable : augmenter vos prix ou réduire vos marges.

Dans le 1er cas, vous risquez de perdre vos clients, dans le 2nd, vous risquez de voir votre rentabilité disparaître. Bref, dans les 2 cas, vous avez beaucoup à perdre.

Heureusement, nous avons LA solution ultime !

Recruter un serveur diplômé d'école de commerce, capable de vendre un steak à un végétarien (et donc des suppléments à tous vos clients). Vous nous croyez pas ?

Ce serveur existe pourtant vraiment ! Enfin presque...



Mes bornes sont mes meilleures vendeuses : elles proposent habilement des suppléments qui gonflent mon ticket moyen de 3€ et m'assurent un flux moyen de commandes de 2000€/jour.

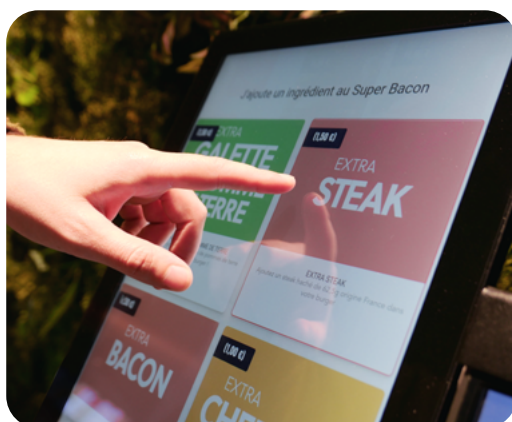


Damien,
Franchisée **BCHEF**



Une borne de commande va vous aider à augmenter votre panier moyen (et donc préserver vos marges) de 2 façons :

- En suggérant intelligemment des **suppléments** (desserts, boissons, etc) qui vont **booster votre ticket moyen de 28% en moyenne** (chiffre observé chez nos clients),
- En présentant vos plats avec des **photos alléchantes** qui vont donner envie à vos clients de craquer.



Découvrir la **borne de commande**

“

**Pourquoi c'est intéressant
d'installer des bornes ?
Pour les photos !**

**Quand les clients voient
les photos, ils craquent
à tous les coups, ils sont
gourmands !**

Albert, fondateur d'Alfi



”

3. Augmenter son panier moyen

12



Le saviez-vous ?

Comme les bornes, la commande en ligne et la commande à table (QR code) permettent également d'augmenter durablement votre panier moyen.

Le concept est le même :

- Un parcours d'achat intelligent
- Des visuels gourmands en haute définition
- Des suggestions de suppléments



Simulateur de rentabilité

Faites vous-même le test pour votre restaurant avec notre simulateur de rentabilité.

Découvrez quels revenus supplémentaires vous pourriez gagner grâce à la commande en ligne, une borne de commande et un écran de production !



Découvrir le simulateur de rentabilité

04.

Gérer les rushs

4. Gérer les rushes

14

Les tickets qui s'accumulent en cuisine, la file d'attente qui s'étire à la caisse, clients et livreurs qui s'impatientent de ne pas voir leur commande arriver...

Si ce cauchemar vous est familier, la suite va vous intéresser.

Voici notre guide de poche en **3 étapes pour gérer les rushes** dans votre restaurant.

Etape n°1 Gagner en productivité en cuisine

Servir ses clients en moins de 7 minutes, même en plein rush ?

Damien, franchisé BCHEF à Vannes l'a fait et vous explique comment.

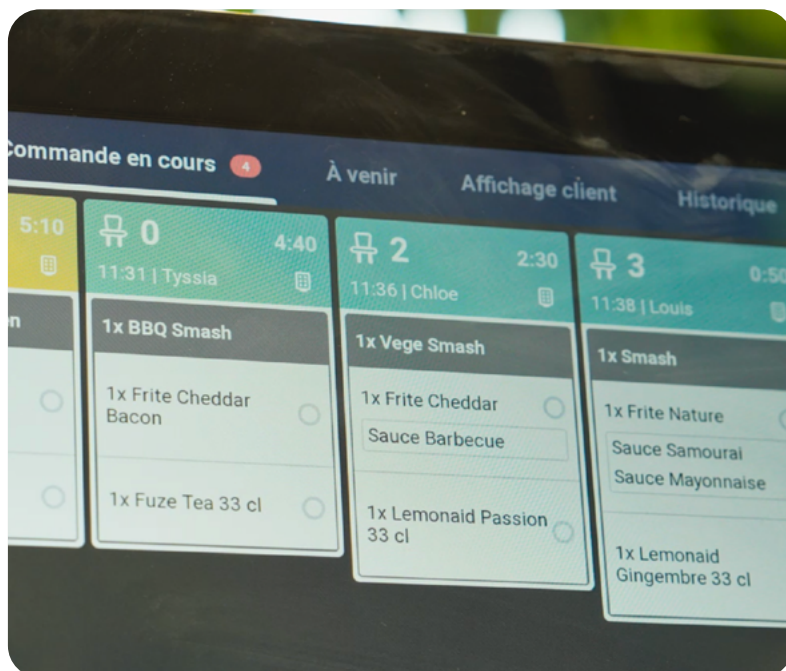
Comme Damien a suivi la règle n°2, il a multiplié ses canaux de vente avec :

- La commande en ligne en click & collect
- La livraison (Uber Eats)

Il a aussi suivi la règle n°3 et installé 2 bornes, pour décharger son caissier.

Problème : il doit gérer un volume de commandes conséquent en un minimum de temps. Normal, c'est un fast-food.

Alors pour assurer midi et soir, il a installé 2 écrans de production en cuisine (aussi appelés KDS).



4. Gérer les rushes

15

Les 3 avantages d'avoir un ou plusieurs écrans de production en cuisine :

01•

Toutes les commandes, qu'importe le canal de commande, arrivent instantanément sur les écrans.

Bye bye les bons de commande qui se perdent en chemin.

02•

Ils hiérarchisent intelligemment toutes vos commandes par ordre de priorité et par canal. Finis les casse-têtes pour vos assembleurs.

03•

Ils dispatchent vos commandes par poste de production en fonction de votre activité.

C'est idéal si vous avez par exemple un poste de friture, un poste d'assemblage de salades, un poste dessert glacé ou encore un poste de préparation des commandes.

Résultat ?

- Des équipes plus efficaces et moins stressées.
- Des commandes toujours prêtes à l'heure, et sans erreur.
- Des clients satisfaits, servis en un temps record.

Damien a ainsi réussi à réduire de **2 minutes** le temps entre la prise de commande et le service.



Découvrir les [écrans de production](#)

4. Gérer les rushes

16

Etape n°2 Déléguer la prise de commande à vos clients pour libérer du temps à votre caissier

“

La borne me fait gagner énormément de temps. Quand il y a des gros rushes, elle me sauve la vie parce qu'elle libère une personne qui s'occupe de servir les clients, de les conseiller, ou qui vient m'aider en cuisine pendant les rushes.



Nils,
Co-fondateur de **What The Foc ?!**

”

Si Nils ne vous a pas convaincu, relisez la règle n°1.

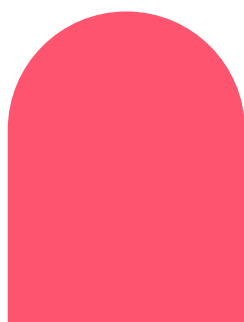
Etape n°3 Améliorer la communication dans votre restaurant

Pour que clients et livreurs ne dérangent plus vos préparateurs toutes les deux minutes pour savoir si leur commande est prête, **installez un écran d'affichage client !**

Vos préparateurs restent concentrés et vos clients et livreurs peuvent suivre en direct la préparation de leur commande. Dès qu'elle est prête, elle s'affiche sur l'écran.



Découvrir [l'écran client](#)



05.

Fluidifier
l'encaissement

5. Fluidifier l'encaissement

18

Si la situation ci-dessous ne vous rappelle rien, vous pouvez passer directement au conseil suivant.

✗ Avant

Au moment de régler sa commande, votre client sort un ticket resto papier, un tas de pièces, et compte chaque centime. Il vous les tend : c'est à votre tour de recompter. Vous pleurez intérieurement en regardant la file de clients s'allonger et s'impatier.

Cerise sur le gâteau : vous vous retrouvez avec une erreur de caisse en fin de la journée... Cette situation aurait pourtant pu être évitée !

✓ Après

Toutes les solutions dont nous avons déjà parlé (borne de commande, QR code, commande en ligne) proposent le paiement instantané sans contact (CB et ticket resto) tout en rendant vos clients 100% autonomes.

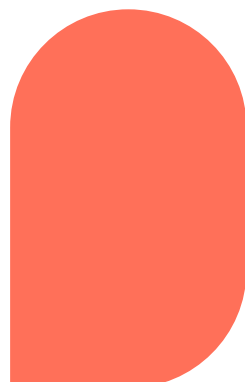
Pour votre restaurant, c'est idéal. C'est rapide, simple, pratique, et surtout : **ça vous évite un nombre incalculable d'erreurs de caisse**, mais aussi de commandes.



Avec les bornes, je ne me trompe plus sur l'encaissement car le client passe lui-même sa commande.



Alain,
Fondateur d'**Ankka**



5. Fluidifier l'encaissement

19

Votre activité vous impose de nombreux paiements en liquide ?

Pas de panique, le meilleur moyen de s'affranchir de l'encaissement, c'est encore de le déléguer à un **monnayeur automatique**. C'est notre seconde alternative pour encaisser rapidement et sans erreur.

Vos clients insèrent monnaie et billets dans la machine qui fait l'appoint automatique si nécessaire. Terminés les calculs fastidieux et les risques d'erreurs. En plus, le **monnayeur automatique** Innovorder est synchronisé avec notre logiciel de caisse.

“

Mon monnayeur capte 50% de l'encaissement. Comme il est synchronisé à ma caisse, je gagne 30 min/jour sur l'ouverture et la fermeture de la caisse car toutes mes opérations sont comptabilisées sans erreur.

”



Peggy,
Franchisée **BCHEF**



Découvrir le **monnayeur automatique**



06.

Devenir un as
de la gestion

6. Devenir un as de la gestion

21

S'il y a bien un point commun chez tous les restaurateurs que l'on a rencontrés, c'est qu'ils sont tous amateurs de bonne bouffe. Mais qu'ils perdent trop de temps sur la gestion.

Pourtant, **c'est le nerf de la guerre**. Comme disait un client, la restauration est une affaire de centimes !

Si les heures passées à regrouper vos chiffres, calculer vos marges, ajuster votre stratégie commerciale et mesurer votre performance sont indispensables pour développer votre activité, c'est autant de temps que vous ne passez pas à vivre votre vraie passion : la restauration.

D'où l'intérêt de choisir avec soin un **logiciel de gestion** qui vous simplifie vraiment la vie.

Les éléments qui doivent guider votre choix :

- Une interface fluide et intuitive, pour naviguer facilement

Des données consolidées en

- temps réel pour suivre votre activité au quotidien (chiffre d'affaires, panier moyen, nombre de commandes, ventes par vendeur, CA par mode de consommation, meilleures ventes, etc.)

- Des indicateurs de performance clairs pour prendre les bonnes décisions rapidement



“

En tant que restauratrice, je m'appuie constamment sur la data pour prendre mes décisions.



Stéphanie,
Franchisée **BCHEF**

”

6. Devenir un as de la gestion

22

L'exemple de Chicken Village

Comment Faizal, fondateur de Chicken Village, utilise IO Analytics, le logiciel de gestion d'Innovorder, pour améliorer la gestion de son restaurant.

Faizal tire profit des datas à sa disposition dans IO Analytics pour **fluidifier l'activité de son fast-food** en réduisant sa carte sur ses bornes pendant les heures de pointe.



Je sais que certains produits sont plus populaires sur certaines tranches horaires. Grâce aux données récoltées, je choisis par exemple d'afficher seulement les meilleures ventes en fonction des habitudes de mes clients.



Faizal,
Fondateur de **Chicken Village**



Résultats :

- La préparation en cuisine est plus rapide car la carte est limitée
- Ses clients attendent moins longtemps leur commande
- Il augmente la rotation des tables dans son restaurant



Découvrir le [logiciel de gestion](#)

07.

Être présent
en ligne

7. Être présent en ligne

24

Il n'existe malheureusement pas de recette magique pour attirer plus de clients. Aujourd'hui, **vous devez être présent en ligne.**

Comment s'y prendre ?

Commencez par ces 3 étapes :



01

Référenciez votre restaurant sur **Google**

02

Postez sur **réseaux sociaux**

03

Créez votre **site Internet** (pour les plus geek d'entre vous)

Rappelez-vous, être trouvé = être choisi !

Etape n°1 Comment créer une **fiche Google** ?

01. Créez un compte Google avec l'adresse de votre établissement
02. Cliquez sur "Créer une fiche"
03. Recherchez le nom de votre restaurant, ajoutez votre établissement ou revendiquez la propriété de la fiche
04. Choisissez votre catégorie d'activité
05. Renseignez ces informations : zone desservie, numéro de téléphone, URL du site internet, etc.
06. Cliquez sur "Terminer" puis "Valider"

7. Être présent en ligne

25



Conseil :

Votre fiche Google est un levier d'attractivité puissant, soignez-la au maximum !

1.

2. Restaurant avec terrasse spécialisé en burgers artisanaux : frites maison, pain boulanger et viande française.

Adresse : 22 bis Rue Paul Vaillant Couturier, 92300 Levallois-Perret

Horaires : Ouvre bientôt · 11:45 ▼

3. Menu: bigfernand.com

4. Commander: bigfernand.com, [deliveroo.fr](https://www.deliveroo.fr), [just-eat.fr](https://www.just-eat.fr), [ubereats.com](https://www.ubereats.com) Fournisseurs ⓘ

On vous dévoile les secrets d'une **bonne fiche Google** :

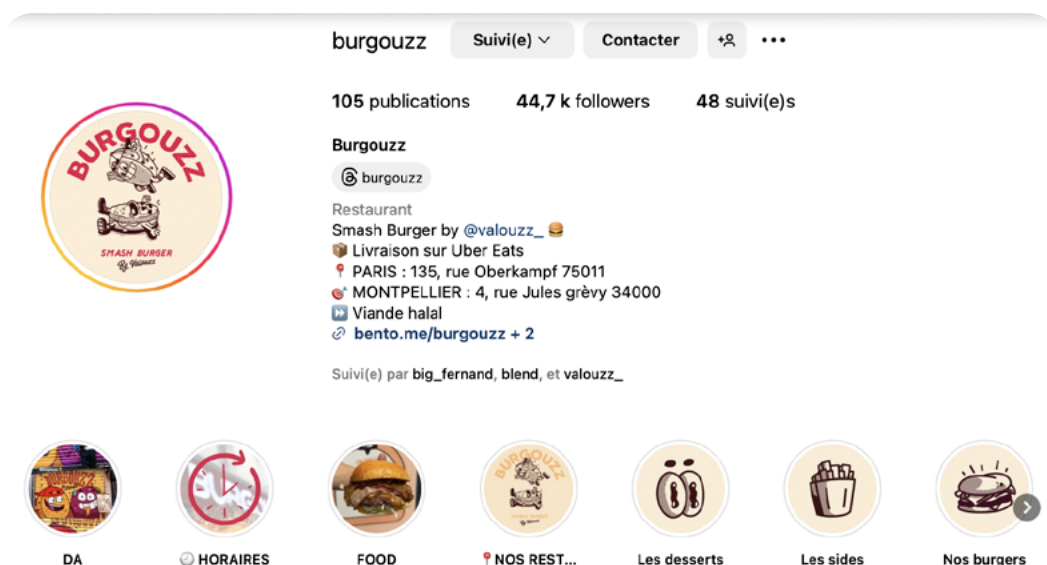
1. Google favorise les fiches avec des **photos** : ajoutez des photos du restaurant et des produits que vous vendez. Les restaurants qui ont des photos ont 35% plus de clics vers leur site web que ceux qui n'en ont pas (d'après **Google**).
2. Renseignez des **mots clés** pour sortir dans les recherches associés à votre activité. Exemples : "burger", "hamburgers gourmets", "frites maison", etc.
3. Faites apparaître votre **menu**.
4. Mettez en avant votre service de **commande en ligne**. Google est votre premier canal d'acquisition en ligne.

7. Être présent en ligne.

26

Etape n°2 La checklist pour devenir le roi d'Instagram.

- ✓ • Passez votre profil en mode professionnel
- ✓ • Sélectionnez la catégorie "Restaurant"
- ✓ • Créez une belle biographie : photo de profil, horaires d'ouverture, adresse
- ✓ • Postez un maximum de photos et de vidéos en HD. Soyez créatif et publiez en carrousel, post et stories. Dans l'idéal, postez 2 à 3 fois par semaine.
- ✓ • Utilisez les statistiques pour augmenter votre engagement
- ✓ • Ajoutez des hashtags pour sortir du lot
- ✓ • Faites de la publicité sponsorisée pour atteindre une nouvelle audience
- ✓ • Boostez votre visibilité et votre trafic avec des influenceurs locaux, proches de vos clients
- ✓ • Repostez les contenus de vos clients en story



7. Être présent en ligne

27

Etape n°3 Créer un **site Internet**.

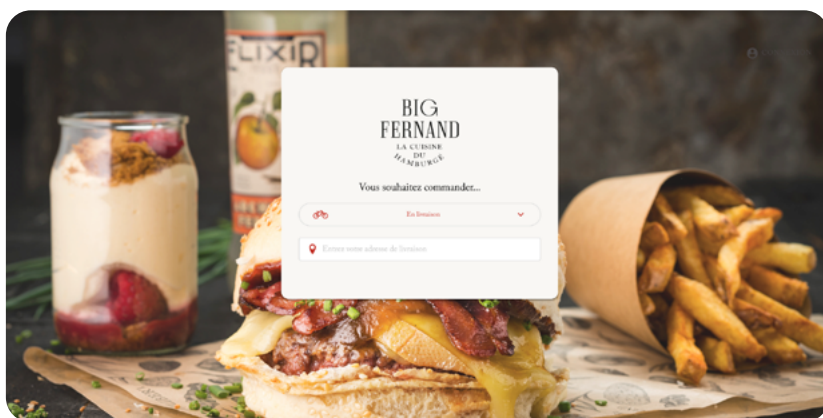
Un site Internet est une vitrine idéale puisqu'il est disponible 24h/24, 7j/7. Il permet de raconter votre histoire, de montrer la personnalité de votre restaurant, et de partager votre concept culinaire unique.

Mais attention, créer son propre site Internet est un investissement, d'où l'intérêt d'avoir une stratégie commerciale bien définie pour le rentabiliser.

Au-delà de simplement présenter votre offre, vos horaires et votre image de marque, un site Internet peut aussi être un **véritable levier d'acquisition clients**.

En intégrant une option de livraison à domicile ou de vente à emporter, votre site permet ainsi de capter de nouveaux clients.

L'exemple parfait ? Big Fernand. On vous laisse admirer.



08.

**Maîtriser sa
e-réputation**

8. Maîtriser sa e-réputation

29

"Il faut 20 ans pour construire une réputation, cinq minutes pour la détruire."

Warren Buffet

2 raisons de veiller à la bonne réputation de votre restaurant

- **3 Français sur 5** ne visitent pas un établissement avec une note inférieure à 3,5/5
- **20% des 18-24 ans** ne visitent pas un établissement avec une note inférieure à 4,5/5

Notre liste pour s'assurer des avis positifs

1. **Réalisez des gestes commerciaux** comme un dessert gratuit, un café ou un supplément offert pour inciter vos clients à laisser eux-mêmes un avis.
2. **Invitez vos clients satisfaits à laisser un avis** après leur repas, via un QR code sur la table, un SMS ou un e-mail.
3. **Automatisez la collecte d'avis** avec les plateformes de réservation (The Fork, Zenchef, etc.) qui se chargent eux-mêmes de solliciter des avis, quelques heures ou jours après leur venue.



Des clients satisfaits seront plus à même de revenir et cela favorisera le bouche-à-oreille, qui reste la meilleure publicité pour votre restaurant.

8. Maîtriser sa e-réputation

30

6 outils indispensables pour suivre sa **réputation en ligne** :

- Yelp, TripAdvisor, The Fork, Google My Business : pour surveiller régulièrement les avis laissés sur ces plateformes populaires.
- Google Alerts : pour configurer des alertes et recevoir des notifications dès qu'il y a une nouvelle mention de votre restaurant en ligne.
- Mention : pour recevoir des alertes à chaque fois que votre restaurant est mentionné (réseaux sociaux, sites d'avis, blogs, etc).



09.

LA règle
ultime

9. LA règle ultime

32

Si vous lisez cette partie :

- Soit vous avez parcouru le sommaire, vous vous êtes demandé “quelle est donc cette règle ?”, et vous êtes arrivé directement ici.
- Soit vous avez lu tout notre livre blanc et dans ce cas : bravo, vous êtes incollable sur les solutions digitales à mettre en place pour faire décoller votre restaurant.

Ne pas multiplier les prestataires.

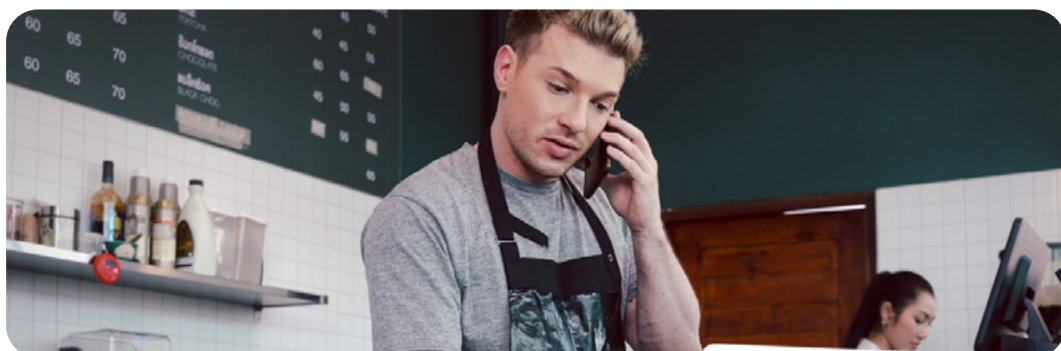
Voilà, c’est ça la règle ultime.

En fait, c’est une question de performance.

Pour bien comprendre, voici 3 points clés à avoir en tête si vous choisissez d’équiper votre fast-food avec plusieurs prestataires différents :

1. **Vous devez absolument vous assurer que toutes les solutions que vous allez déployer sont synchronisées.** Si vos bornes ou votre commande en ligne n’envoient pas toutes les commandes en cuisine et que vos commandes ne remontent pas dans votre caisse pour la facturation ou le suivi des stocks... Bon courage pour développer votre activité.
2. **Une multitude d’interlocuteurs veut aussi dire une multitude de services supports.** Imaginez devoir contacter chaque prestataire les uns après les autres en cas de bug. Imaginez qu’en plus ils se renvoient la balle et soient incapables de vous aider rapidement.
3. **Plusieurs prestataires ne vous accompagneront jamais aussi bien qu’un prestataire tout-en-un** car ils ne maîtriseront qu’une partie de votre activité, sans vision d’ensemble des enjeux de votre restaurant.

Inversement, se tourner vers un seul prestataire qui propose une solution tout-en-un présente 2 avantages majeurs, dévoilés page suivante.



01.

Vous allez échanger avec un interlocuteur unique, qui connaît personnellement votre activité

Il n'y a pas mieux pour gagner en temps et en efficacité.

Par exemple, chez Innovorder, nos équipes issus du terrain vous accompagnent et vous conseillent de A à Z sur l'ensemble de votre projet, même une fois que vos solutions sont déployées.

Le jour du déploiement, votre conseiller se déplace personnellement dans votre établissement sur demande pour s'assurer que tout est en ordre et que vous avez reçu la formation nécessaire pour être autonome.



*Le support Innovorder répond vite et résout toujours mes problèmes.
C'est idéal pour moi qui n'est pas très branché informatique.*



Faizal,
Fondateur de **Chicken Village**

02.

Vous allez augmenter votre efficacité opérationnelle

La magie d'une solution tout-en-un ?

Toutes vos solutions sont parfaitement synchronisées les unes aux autres via la caisse enregistreuse. Véritable tour de contrôle de votre restaurant, elle permet notamment de visualiser tous les metrics indispensables à la gestion de l'établissement.

Aussi, en choisissant un prestataire capable de gérer la prise de commande, la préparation en cuisine, l'encaissement et le pilotage de votre activité, vous êtes sûr de gagner en productivité et en efficacité.



Découvrir la [caisse enregistreuse](#)

9. LA règle ultime

34

Dans le monde de la restauration où chaque seconde compte, ces précieuses minutes gagnées à chaque étape vont vous permettre :

- de servir plus rapidement vos clients,
- de vous concentrer enfin sur votre passion, la restauration.



D'ailleurs, un prestataire capable de vous accompagner sur l'ensemble de la chaîne de valeur de votre établissement, ça donne ça :



L'écosystème Innovorder



**Lancez-vous en
toute sérénité
avec Innovorder**

Lancez-vous en toute sérénité avec Innovorder

36

A ce stade, vous savez qu'il existe une multitude de solutions digitales avec chacune ses avantages.

Mais ce que vous ne savez sans doute pas :



Mettre en place un millefeuille d'applications peut être coûteux et contre-productif.



Julien Perret,
Fondateur de la franchise **BCHEF**



Ce que Julien veut dire par là, c'est qu'un point de vente n'a pas besoin d'être sur-digitalisé. Il doit avant tout être digitalisé au service de l'expérience client, pour apporter de la valeur.

Que vous soyez à l'aise avec les nouvelles technologies ou pas, digitaliser son restaurant nécessite une expertise propre et une connaissance fine des enjeux de la restauration.

C'est là qu'Innovorder intervient et peut vous aider.

Vous souhaitez développer l'activité de votre restaurant mais vous ne savez pas par où commencer ?

Contactez un expert Innovorder et **recevez gratuitement des conseils sur-mesure pour votre établissement !**

Prenez rendez-vous dès maintenant !



01.86.95.49.83



www.innovorder.com

**Ils sont clients
Innovorder et nous
recommandent**

Ils sont clients Innovorder et nous recommandent

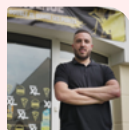
38



Théo et Thomas,
fondateur et gérant
de **Burgouzz**

ont converti leur dark kitchen
en 3 restaurant physiques

→ [Découvrir son témoignage](#)



Jabrane,
fondateur de
Double XL

A décuplé la productivité de son
équipe

→ [Découvrir son témoignage](#)



Guillaume,
franchisé
Smash Smash

Pilote son restaurant en un coup
d'oeil

→ [Découvrir son témoignage](#)



Charlène,
franchisée
BCHEF

A fluidifié le service dans son
restaurant

→ [Découvrir son témoignage](#)

**Innovorder, qui
sommes-nous ?**

Innovorder, qui sommes-nous ?

40

Leader de la transformation digitale

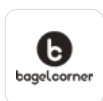
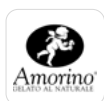
Fondée en 2014 par Jérôme Varnier, Romain Melloul et Olivier Loverde, Innovorder est le **leader européen des solutions digitales pour la restauration commerciale et collective.**

Notre mission

Accompagner la transformation digitale de la restauration avec une technologie de pointe et un **accompagnement humain fort.**

Nos clients

Aujourd'hui, les plus grands acteurs de la restauration commerciale nous font confiance : **Amorino, Chamas Tacos, La Mie Câline, BCHEF, etc.**



Pourquoi choisir Innovorder ?

- ✓ Un interlocuteur unique
- ✓ Une formation complète
- ✓ Un centre d'aide disponible 24h/24
- ✓ +92% de clients satisfaits
- ✓ Un accompagnement par des experts
- ✓ Des mises à jour gratuites et illimitées
- ✓ Un écosystème tout-en-un synchronisé

Vous avez un projet et vous souhaitez en parler avec un expert ?

Prenez rendez-vous avec un spécialiste de la **restauration commerciale** :

Contactez-nous au :

☎ 01.86.95.49.83

🌐 www.innovorder.com

