



Comment et pourquoi mettre en place le **Click & Collect** ?

Guide pratique

5 avantages du click & collect :

Générez +
de ventes

Gagnez du temps
sur l'encaissement

Gagnez du temps
sur les réservations
par téléphone

Augmentez votre
panier moyen :
+ 15 à 25%

Recueillez des données clients pour
affiner vos offres commerciales



Devenir un expert du Click & Collect

en 8 étapes

1

Signalez le Click & collect sur votre point de vente

Mentionnez le Click & Collect avec un QR Code sur :

- Votre vitrine
- Chaque menu
- Flyer
- Ticket de caisse
- Affiche ou kakémono, etc.

C'est le meilleur moyen d'informer vos clients !



Comment faire le kakémono parfait

- Utilisez des phrases d'accroches courtes et des chiffres
- Placez votre logo au sommet
- Hiérarchisez par ordre d'importance vos informations
- Utilisez une typographie et couleurs lisibles et une taille de police suffisante
- Choisissez des images qui parlent
- Évitez la multiplication des couleurs : 3 max
- Mettez en avant les avantages et les horaires d'ouverture
- Créez ultra rapidement un kakémono avec Easy Flyer : www.easyflyer.fr

Créez un QR code à vos couleurs sur QR code Monkey

Voici un exemple réalisé très rapidement via QR Code Monkey : www.qrcode-monkey.com/fr



2

Informez vos clients sur les avantages du click and collect

- - de queue en caisse pour payer
- + de temps pour choisir
- Possibilité de commander en avance
- Pas de frais de livraison
- Choix de l'horaire de collecte

3

Formez vos équipes

Briefez vos équipes pour qu'elles soient capables de proposer le Click & Collect à chaque client.

Ils doivent être capables d'expliquer les avantages du Click & Collect, les offres en cours et de répondre aux questions relatives à son utilisation.

4

Dédiez un espace au retrait des commandes

Créez une signalétique au sol pour distinguer la file dédiée au Click & Collect et aménagez un espace de retrait dédié. Vos clients sauront ainsi immédiatement où se rendre.

Par exemple, Smash Smash a exploité une fenêtre qui donne sur la rue. C'est idéal pour séparer le Click & Collect des autres clients et c'est révolutionnaire !



5

Communiquez sur les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux vont vous permettre de promouvoir ultra facilement le Click & Collect ! Il vous suffit juste de créer des posts régulièrement sur Facebook, Instagram ou Twitter pour informer vos clients que le Click & Collect est maintenant possible.

Vous pouvez également le mettre dans votre description de page. N'oubliez pas non plus d'indiquer le lien vers la page de commande en ligne.

Big Fernand ✓

@bigfernand · ★ 4 869 avis ⓘ · Fast food

🍴 Commander

🌐 fcd.ly

6

Parlez-en dans vos campagnes d'emails

Si vous faites des emails transactionnels et des newsletter, vous pouvez par exemple créer une bannière avec un lien vers votre page de commande en ligne.

Big Fernand

Site Web Itinéraire Enregistrer Appeler

4,1 ★★★★★ 1677 avis Google ⓘ

€€ · Restaurant de hamburgers

RÉSERVER UNE TABLE

Commander: bigfernand.com, deliveroo.fr, just-eat.fr, ubereats.com

Fournisseurs ⓘ

8

Incitez vos clients

Encouragez les clients à utiliser le service de Click & Collect en offrant des réductions spéciales ou des petits cadeaux avec leur commande. Par exemple, vous pouvez offrir un échantillon gratuit de vos nouveaux produits ou un bon de réduction pour leur prochain achat.

C'est ce que fait Frichti ! Des réductions pour les premières commandes, un livre de recette offert, etc.

7

Complétez votre description Google

Si votre restaurant figure sur Google, et notamment sur Google Maps, même combat : complétez la description de votre page Google My Business avec les informations adéquates.

Besoin d'un coup de pouce supplémentaire pour devenir un as de la **commande en ligne** ?

Contactez-nous au :

 01.86.95.49.83

Consultez notre centre d'aide :

 help.innovorder.fr

