



Conquête et fidélisation dans la restauration

Matinée : Conquête

Internet : Mythe et réalité

- Mythe : personne ne l'utilise
- Mythe : Oui mais pas mes clients

L'utilité d'avoir un site internet

- Pourquoi faire ?
- Que mettre dedans ?

Référencer son site

- Pourquoi ?
- Comment faire ?

Comment conquérir de nouveaux clients ?

- Les différents axes de conquêtes possibles
- Le développement du Chiffre d'Affaire : le système LaFourchette
- Le développement de la notoriété : l'achat d'encarts publicitaires / mises en avant promotionnelles

Après-midi : Fidélisation

Le consommateur, le prix, la promotion et la temporalité

1. Qu'est-ce que la fidélisation
2. Pourquoi fidéliser sa clientèle ?
3. Un outil de fidélisation : LaFourchette
4. les promotions dans la restauration sont elles dévalorisantes ? utopiques ?
Ex : AVEC RYANAIR : UN BILLET a/r ACHETE = UN BILLET a/r OFFERT
Ex : Happy Hour : Toutes les consommations à ½ prix de 19h à 21h
5. Comment diffuser son offre ?