

ÉTUDE DE CAS RESTAURATION

Franchises et réseaux de points de vente





Contexte & Problématique client

Pendant environ 20 ans, notre client, franchisé et gérant de 9 restaurants, animait lui-même son marketing avec des supports "traditionnels" (prospectus, mailing postaux, 4/3 urbain) et profitait des campagnes nationales on&offline de son enseigne (campagne TV, affichage urbain...)

Ses problématiques principales étaient :

- des réponses inadaptées à la gestion des réseaux sociaux en local.
- des campagnes publicitaires digitales de ses concurrents, de plus en plus présentes et agressives en terme d'offres commerciales.
- 🕜 la difficulté de mesurer la rentabilité de ses actions marketing local.

En 2016, il a donc souhaité revoir sa stratégie de communication.

Voyant que le dispositif n'était pas assez adapté aux spécificités locales de chacun de ses restaurants, il s'est rapproché d'une agence spécialisée dans ce domaine :

Gen'K Conseil.

UN PARTENARIAT 100% RÉUSSI:



+ 4 ans

+ 600

+ 600

de collaboration : une confiance renouvelée chaque année restaurants ont suivi cette voie : un modèle de transition digitale réussi et suivi par les franchisés



9 restaurants



Clientèle jeune Mark

Marketing traditionnel







PROBLÈMES

- · Difficulté de mesurer le ROI
- Concurrence digitale de plus en plus forte



OBJECTIFS

- Optimiser la modération des contenus sur les réseaux sociaux
- Développer des campagnes pubs locales digitales
- · Mesurer le ROI
- · Augmenter la visibilité locale
- Booster le chiffre d'affaires

1 (2) (3) (4) (5) (5)





LA SOLUTION Gen'K Conseil

Une présence digitale locale personnalisée et adaptée aux objectifs des points de vente, quel que soit le réseau social

Stratégie



CONSEILS ET FORMATION

Le 🕩 : un coaching sur-mesure et évolutif sur les différents outils. Un partage de bonnes pratiques à tout le réseau.



ANIMATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Proposition de calendrier éditorial et diffusion de contenus spécifiques au point de vente

Le 🕦 : augmentation de la visibilité locale et du trafic dans les restaurants. CA boosté, fidélisation renforcée.



CAMPAGNES PUBLICITAIRES CIBLÉES ET GÉOLOCALISÉES

Le 🕩: Force de frappe commerciale importante sur le digital, ciblage très fin grâce à la géolocalisation et aux données sociodémographiques, génération de nouveaux clients.















Leboncoin



MODÉRATION DES CONTENUS

Traitement, analyse et qualification des commentaires, avis et messages privés. Optimisation de l'e-reputation,

Le 🕩 : réactivité (réponses instantanées), messages adaptés et personnalisés en fonction du public



RAPPORT MENSUEL DES PERFORMANCES

Le + : une analyse fine du ROI et ajustement stratégique



AUTRES PRESTATIONS DIVERSES POUR DES BESOINS PONCTUELS

Créations graphiques (tout format), jeux marketing, campagne SMS, campagne de recrutement sur LeBonCoin





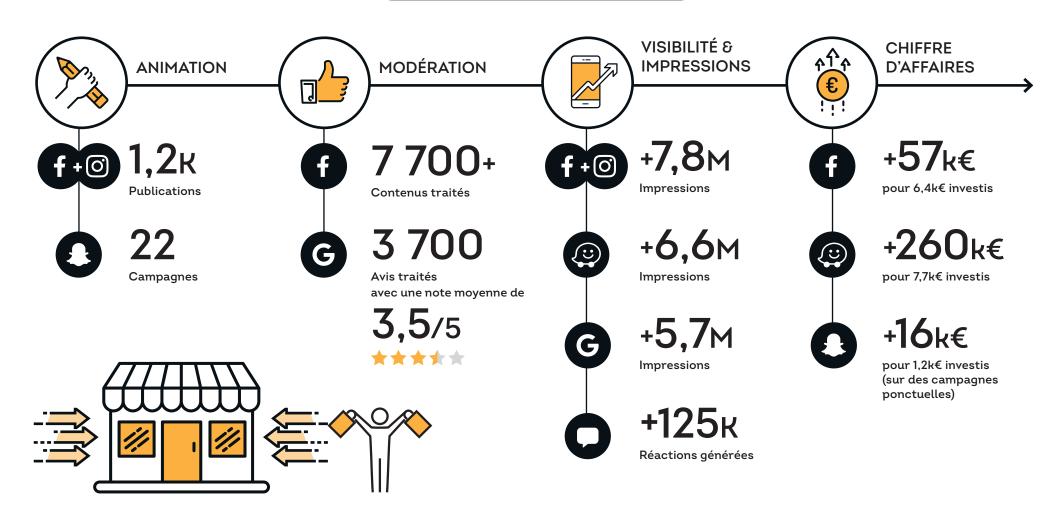






Résultats & Visibilité

RÉSULTATS SUR UNE PÉRIODE DONNÉE : 01/01/2019 au 31/12/2019 pour 9 restaurants







Exemples de contenus

- Animation -















Témoignages

66

Je me repose sur mon conseiller Gen'K, à qui j'ai délégué toute la gestion de la modération des réseaux sociaux ce qui n'est pas anodin, au quotidien. Il m'accompagne dans la réalisation de nos campagnes promotionnelles au niveau local et pour chacuns de nos points de vente.

Grâce aux partages d'expériences et les compétences de Gen'K nous animons beaucoup plus nos restaurants en relayant les activités locales. Mon conseiller cherche en permanence des leviers digitaux afin de développer nos ventes sur des cibles très diverses.

Elle est force de proposition et c'est un vrai plus car cela n'est pas notre métier dans nos restaurants. Et c'est un travail à plein temps.

Cette relation de confiance nous permet à moi et mes équipes qui se sont prises au jeu de nous libérer du temps pour l'opérationnel et le service à nos clients. Et ça c'est notre savoir faire.

Directeur de marché dans la restauration

66

Gen'k c'est typiquement l'Agence de Com. réactive dont en a besoin en local. Les services proposés sont faciles à utiliser avec leur application Wekolo qui permet de gagner en proximité. On en oublie même qu'ils sont à distance!

On organise notre planning Marketing local, ils font tout le reste. Depuis 4 ans où nous avons amorcé la transition digitale de notre marketing local, nous avons installé une relation durable et de proximité avec nos clients. Nous avons gagné en visibilité, augmenté nos visites clients, et touché une cible plus jeune, grâce aux réseaux sociaux où on relaie l'expérience à l'intérieur des restaurants.

Franchisé dans la restauration













Externalisation marketing : Méthodologie

Un accompagnement personnalisé, une relation de confiance, une disponibilité totale.

Analyse du besoin et des spécificités du client Elaboration d'un plan de communication personnalisé en fonction des spécificités locales et des objectifs du ou des points de vente (notoriété, chiffre d'affaires, trafic, expérience client) Présentation de la plateforme digitale Wekolo pour la gestion du marketing multi local Formation et accompagnement des équipes en points de vente pour susciter l'adhésion Conseils, gestion opérationnelle complète du marketing digital multi local et reporting ROI **(E)**

PROXIMITÉ

ROI

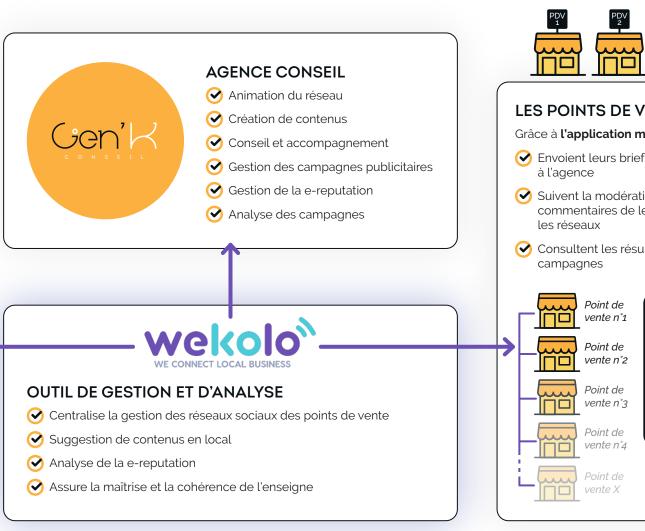
EXPERTISE



L'écosystème de travail

Pour permettre une réactivité sans faille et une remontée des informations des points de vente vers les conseillers Gen'K Conseil, nous avons développé un outils unique sur le marché : Wekolo









L'agence au service des points de vente et des réseaux d'enseignes

19 Rue Alberti, 06000 Nice 04 93 88 13 45

Contactez-nous







