

STRATÉGIE MARKETING POUR LES RESTAURANTS

Comment ça marche ?

Période d'essai offerte (20 jours)

Mise en place du service + Gestion du marketing : 0 € / 20 jours

Cela inclut la configuration, le paramétrage et la surveillance de la campagne publicitaire. Cette phase est gratuite pendant les 20 jours de la période d'essai.

Budget publicitaire : 200 € / 20 jours

Je vous préconise de partir sur une base minimum de 200 € afin que je puisse lancer votre première campagne publicitaire de manière efficace. Cela correspondra à un budget moyen de 10 € par jour.

Mais ne vous inquiétez pas. Car si au terme de cette période le budget alloué n'est pas épuisé, il sera reporté et utilisé les jours suivants jusqu'à épuisement. Je présenterai en direct des preuves concernant les dépenses publicitaires en utilisant un logiciel de partage visuel qui vous permettra de voir mon écran d'ordinateur sur le vôtre. Dans le cas contraire, je vous fournirai simplement des captures d'écran.

Tarif basique (après la période d'essai)

Gestion du marketing : 600 € / mois

Le tarif est variable et progressif proportionnellement à de l'évolution de votre activité, et donc basé sur votre budget publicitaire.

Budget publicitaire : 300 € / mois

Cela correspond toujours à un budget moyen de 10 € par jour. Ce budget est ajusté en fonction de vos besoins. Par exemple, si vous sentez prêt à recevoir plus de clients ou plus de commandes, nous pouvons augmenter progressivement votre budget jusqu'à 20 € ou plus, selon votre rythme.

Si besoin, nous procéderons à des échanges réguliers d'une fois par semaine ou tous les quinze jours pour faire le point.

Estimation de la portée publicitaire

À titre indicatif, avec un budget quotidien de 10€ (soit environ 300€ par mois), le gestionnaire de publicité annoncera une portée quotidienne de 1 000 personnes spécifiquement ciblées.

Une estimation rapide (mais approximative) consisterait à multiplier ces 1 000 personnes par 30 jours pour obtenir le nombre total de personnes touchées au cours d'un mois de campagne, soit 30 000 personnes. Cette approche s'inscrit dans le contexte d'une audience initiale de 80 000 à 95 000 personnes.

Il est important de souligner que tous ces chiffres sont variables selon le type de restauration et la clientèle visée.

Tarif supérieur (pour aller plus loin)

Si vous êtes satisfait des résultats obtenus, nous passerons à l'étape supérieure.

Le tarif sera toujours proportionnel à l'évolution de votre activité.

Arrivé à un certain niveau, vous obtiendrez beaucoup de clients et devrez donc embaucher plus de personnel dans votre restaurant, voire peut-être même interrompre mon service marketing. Cela symboliserait alors la réussite de votre entreprise et marquerait la fin d'une mission réussie en tant qu'expert marketing.

Modulation de la fréquence de diffusion publicitaire :

Si votre entreprise connaît un afflux important de nouveaux clients, je peux ralentir et réguler la fréquence de diffusion publicitaire.

Cette modulation permet d'éviter d'être submergé par des vagues de commandes, vous laissant ainsi le temps nécessaire pour gérer l'afflux de nouvelles recrues.

Nos échanges réguliers permettront d'avoir une vision claire de l'évolution du projet, et la fréquence de diffusion publicitaire sera adaptée en conséquence.



Vous souhaitez me rencontrer en visio ?

[Réservez un appel vidéo](#)