

Pic'N'Pick accompagne les restaurants dans leur reconquête des clients post-confinement

De nombreux commerces de proximité ont entamé ou accéléré leur digitalisation pour faire face à l'épidémie de Covid-19. Pic'N'Pick a choisi d'accompagner les restaurants dans cette dynamique.

Temps de lecture : minute

25 août 2020

Le secteur de la restauration a subi de lourdes pertes depuis le début du confinement. Food Service Vision estime la chute du chiffre d'affaires à 17,5 milliards d'euros depuis le début du Covid-19 dans une étude relayée par les Echos. Et la situation est loin d'être réglée. Depuis le lancement des congés estivaux, les terrasses peinent à se remplir et attendent patiemment le retour des touristes restés chez eux. Pour faire revenir leurs clients, les restaurateurs ont compris qu'ils devaient avant tout les rassurer. L'instauration du menu par QR Code fait partie des solutions proposées par des startups comme Pic'N'Pick.

Un outil simple d'utilisation

Lorsqu'ils lancent Pic'N'Pick en septembre dernier, Elisa Tordjmann et Samuel Attal ont pour ambition de "*mettre la technologie et les réseaux sociaux au service de l'expérience client au restaurant*". Rattrapés dans leur développement par l'arrivée du Covid-19, les deux associés ont su transformer cette situation en opportunité en lançant un menu numérique consultable par QR Code, le Pic'N'Menu.

Pour convaincre les restaurateurs de sauter le pas, Pic'N'Pick mise sur la simplicité. La startup demande simplement à ses clients de lui transmettre leur menu et leur identité visuelle (logo, bordure, fond, police). Une équipe de designers professionnels réalise ensuite un menu numérique parfaitement adapté au smartphone et Pic'N'Pick génère un QR code téléchargeable et imprimable de manière illimitée. Celui-ci peut être installé sur un présentoir à l'entrée de l'établissement ou directement collé sur la table. Les clients n'ont plus qu'à le scanner pour découvrir les mets et les vins proposés. L'autre atout du Pic'N'Menu est sa flexibilité. En cas de changement de prix ou de rupture de stock, le restaurant peut reprendre la main dessus depuis son espace client. Un menu toujours à jour, c'est aussi la garantie de limiter les frustrations de la clientèle.

Améliorer l'expérience client à long terme

La startup propose également d'utiliser ce support pour améliorer l'expérience client grâce à des pop-ups indiquant directement les allergènes présents dans un plat, la provenance des ingrédients ou suggérant de bons accords de vin. L'ensemble du Pic'N'Menu peut être traduit en plusieurs langues. La solution est proposée sous forme d'abonnement dont le prix, qui débute à 15 euros par mois hors taxes ou 150 euros par an hors taxes, évolue en fonction des options choisies.

À terme, Pic'N'Pick souhaite ajouter d'autres fonctionnalités comme la prise de commande et le paiement à partir de son smartphone. Un tel système pourrait fluidifier les prises de commandes et permettre aux serveurs de se concentrer sur le service et les petites attentions. Tout comme il pourrait conduire à la réduction de personnel dans ces établissements.
