

## FOCUS COMMUNICATION EXTERNALISÉE

## à500m.com, l'actu des bons plans restos



De gauche à droite : Julian de Maestri, Pierre Fournier et Simon Hostelet : l'équipe de à500m.com.

En partenariat avec Ticket Restaurant, Pierre Fournier (ex-consultant en stratégie chez Bain & Cie), Simon Hostelet et Julian de Maestri (ex-consultant chez Résonéo) viennent de lancer : à500m.com, quoi de neuf dans les restos du quartier ? Cette appli web et mobile vise à permettre aux restaurateurs de placer leurs bons plans (café offert, dégustation, promos, etc.) et d'être localisés par la clientèle d'actifs du quartier, souvent en quête d'un lieu de restauration qui change du quotidien. Les informations sont alors placées sur le site ou bien envoyées dans un mail unique à 11 h 30.

## Pouvoir booster le service du déjeuner

Pour l'internaute, l'intérêt est triple : il peut (re)découvrir un nouveau lieu de restauration à proximité, il peut déjeuner moins cher grâce aux bons plans à imprimer et à présenter au restaurateur, et, enfin, il reçoit les actualités de ses

restaurants favoris dans un unique e-mail avant d'aller déjeuner. Pour le restaurateur, cette appli permet de booster son service du déjeuner. à500m.com mise en effet sur le temps, l'argent, les compétences marketing qu'il peut faire économiser à ce dernier en lui proposant une solution clé en main, simple, rapide et efficace.

Le restaurateur n'a qu'à placer ses actualités depuis l'appli mobile gratuite dédiée\* : plats du jour, bons plans ou événements. à500m.com envoi alors les informations pour le compte du restaurateur sur sa page Facebook, sur sa page internet dédiée, à une base de salariés situés à 500 m de son établissement ou bien sur la base de son propre fichier clients. Cela permet d'attirer de nouveaux clients et de fidéliser les siens. Dans son établissement, il peut aussi récupérer les e-mails de ses clients à la fin du déjeuner pour développer sa base. ●

\*a500m.com/pro sur App Store et Google Play

## FOCUS RÉFÉRENCIEMENT

## Soignez votre fiche Google Adresses !

L'une des clés d'un bon référencement, estime Thierry Poupard de Service Attitude, est d'ouvrir et de soigner son compte Google Adresses. Gratuit, cet outil doit être le 1<sup>er</sup> à utiliser lorsque l'on débute sur Internet. « Tout commence par la fiche Google Adresses, ensuite seulement viendront Facebook et les modules de

réservation », explique-t-il. Il suffit de s'ouvrir un compte Google et de créer une fiche pour son restaurant, en mentionnant que l'on en est le propriétaire. Celle-ci est préformatée, mais l'on peut mettre beaucoup d'informations sur son établissement : nom et adresse, bien sûr, mais aussi horaires d'ouverture et fermeture,

type de cartes bancaires acceptées, ainsi que plusieurs photos. Cette fiche permet à Google de bien référencer l'établissement, et de le faire détecter par d'autres moteurs. Le restaurateur pourra notamment intégrer sur son site internet la localisation géographique de son restaurant via le plan de Google Map. ●

## VACANCES

## Des hôteliers pas très « mobiles »

Selon TripAdvisor, les hôteliers n'ont pas encore saisi les opportunités de business provenant du tourisme mobile. Et ce, malgré l'appétit démontré par les voyageurs pour les appareils mobiles pendant les vacances : plus d'un tiers d'entre eux (35 %) ne font rien pour atteindre les utilisateurs de terminaux mobiles. Les hôteliers français (40 %) ne comptent pas améliorer leurs offres pour appareils mobiles en 2014, 9 % disaient vouloir étendre leurs offres à ces derniers, 14 % pensent développer un site adapté aux mobiles et seulement 2 % envisagent de déployer des offres spécifiques à l'attention des utilisateurs de mobiles.

## FOCUS AVIS NÉGATIFS

## Il est indispensable de gérer sa e-réputation

Cela devient désormais incontournable. Alors que 90% des internautes reconnaissent lire les avis sur Internet en 2010, et qu'ils sont plus de 90% à juger ces mêmes avis intéressants en 2012, les restaurateurs sont confrontés aujourd'hui à la nécessité de gérer leur e-réputation. « C'est la petite cerise en haut du marketing », affirme Thomas Yung, fondateur d'Artisan référenceur. Cet ancien hôtelier estime qu'il s'agit ici avant tout, pour les responsables d'établissements, de maîtriser l'information, tout en menant une veille concurrentielle pour se situer par rapport aux autres et gérer ainsi leurs tarifs.

## Accroître sa visibilité

Pour Thomas Yung, il est aujourd'hui indispensable de répondre à chaque avis négatif, afin



Thomas Yung, fondateur d'Artisan référenceur.

de rétablir la vérité, de montrer les réponses apportées aux clients et la manière dont on s'améliore. La gestion de l'e-réputation permet enfin d'accroître la visibilité de l'établissement sur le Net et de générer un trafic de qualité vers l'établissement. « Un bon avis, une bonne réponse vont déclencher un acte d'achat », assure Thomas Yung. ●

## LE GRAIN DE FOLIE

Grain de Folie restaurant  
MAÎTRE DE LA SAUCE / POMMICHET

LE RESTAURANT | LA TABLE | OFFRES SPÉCIALES | ESPACE BUSINESS | L'10

Produits frais & cuisine folle!

Réservez en 2 clics  
Disponibilité en temps réel

NOUVEAU  
FOURCHETTE  
& BOCAUX  
Grain de Folie

délivés et 99c

ABONNEMENT AUX OFFRES  
& à nos newsletters  
Votre adresse email

Bienvenue sur le site du Grain de Folie  
Nuances d'orange, de noir, de blanc...

A chaque visite sa carte, à chaque carte, ses associés : produits frais et cuisine folle. C'est ce qui se dit. Et c'est ce qui se fait aussi.

S'abonner

**PORNICHET** Tous les établissements d'Hervé Mainguet à Pornichet, ici Le Grain de folie, sont dotés de liens Facebook, Google, etc.

## LES FILS A MAMAN

IL ETAIT UNE FOIS... MENU PHOTOS VIDEOS P

BIENVENUE DANS L'UNIVERS DES FILS A MAMAN

**CHAQUE RESTAURANT DU GROUPE LA BONBONNIÈRE** bénéficie en moyenne de 3 posts par semaine sur les réseaux sociaux.

## LE PASSAGE

le passage  
BAR - RESTAURANT  
147 avenue Chateaubriand 92000 Neuilly-sur-Seine

Perpétuer le métier et l'atmosphère  
Capturer les humeurs et les rires  
d'aujourd'hui.  
Imaginer les désirs et les gourmandises  
demain.

Passerou de passage ou passant persistant, on y va pour passer le temps. On y travaille. On y bavarde amoureux.

Les événements

PETIT-DEJ  
LUNCH / DINNER  
TAPAS  
COCKTAILS  
Lundi au Samedi  
De 7h à 1h  
01 46 24 04 24

Le bar  
Bar la Défense  
Happy hour

Le restaurant

Les événements

**NEUILLY-SUR-SEINE** Cet établissement informe régulièrement ses clients de ses événements via notamment une newsletter.