

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

09/11/2021

## L'union fait la force : TastyCloud et Cookorico ont réfléchi à comment appréhender au mieux les fêtes de fin d'année.

Impossible de passer à côté de ce sujet actuel : la pénurie de personnel en hôtellerie restauration est plus importante que jamais. La problématique emploi dans ce secteur n'est pas une nouveauté et la crise sanitaire n'a fait qu'aggraver la situation : on parle aujourd'hui de 237 000 salariés ayant quittés le métier. À l'approche des fêtes de fin d'année, deux acteurs au service des professionnels du CHR collaborent pour leur apporter des solutions.

Le constat de ces difficultés sectorielles a poussé TastyCloud et Cookorico à s'allier pour conseiller les hôteliers et restaurateurs en cette période intensive. Ces deux acteurs du digital partagent la même synergie, les même clients et le même objectif : faciliter le quotidien des professionnels du CHR via des outils innovants. TastyCloud propose une solution de menus digitalisés clé en main pour créer et éditer le menu sur différents supports. Cookorico est un site d'emploi spécialisé dans le CHR pour permettre aux professionnels du secteur de gérer leur recrutement en ligne.

Connaissant tous deux très bien le secteur et ses problématiques, nous collaborons ensemble pour conseiller les restaurateurs et les hôteliers, d'autant plus avec l'arrivée des fêtes de fin d'année, qui peuvent représenter jusqu'à 20% de leur chiffre d'affaires annuel. Retrouvez notre article co-écrit ci-dessous.



## Restaurateurs : 5 conseils pour réussir les fêtes de fin d'année

Découvrez des clés à suivre pour votre restaurant en décembre. C'est une période avec un enjeu commercial très important pour élargir sa clientèle, faire revenir des clients qui auraient pris d'autres habitudes....Bref, l'heure est à la mobilisation pour faire sérieusement le point sur vos ressources.

C'est potentiellement 20% de votre chiffre d'affaires de l'année qui se joue ! Une organisation est à mettre en place pour avoir une équipe en place et tous les leviers pour avoir davantage de chiffre d'affaires sur tout le mois de Décembre.

**TastyCloud & Cookorico** vous ont préparé un plan d'action en 5 points clés :

### 1/ Préparer votre personnel aux enjeux de cette période :

- Une bonne organisation au service d'un accueil irréprochable : l'année passée les clients ont vécu des fêtes inédites. Cette année, au restaurant ou en formule à emporter, la fête sera plus que jamais au rendez-vous, faites de ce moment un souvenir inoubliable.
- Complétez l'équipe en place avec des extras ou du personnel compétent pour assurer face à une hausse de fréquentation et de commandes en ligne. Le personnel doit être suffisant pour prévoir aussi d'éventuelles absences de dernière minute... Pour cela, vous pouvez utiliser une plateforme de recrutement dédiée au secteur de l'hôtellerie-restauration : le site d'emploi [Cookorico.com](https://www.cookorico.com). Avec près de 60 000 candidats du secteur inscrits, vous pourrez consulter tous types de profils à la recherche d'opportunités. Recevez leurs candidatures et embauchez votre nouveau talent rapidement !
- Un bon brief sur le menu : que ce soit sur place ou à emporter, votre personnel doit être capable d'en faire la promotion et d'apporter du conseil sur des accords (mets/vins notamment, sur la manière de le réchauffer...).

### 2/ Mettre en place un planning pour être prêt le Jour J :

- Prenez soin d'élaborer un planning avec vos équipes pour assurer sur ce mois de décembre
- Faites un service à blanc si possible pour que votre équipe soit en place au bon moment
- Anticipez le recrutement de votre équipe afin d'être prêt pour ce mois intensif : c'est là qu'un jobboard comme Cookorico vous fait gagner un temps précieux, et vous apporte en plus un maximum de visibilité auprès de ses (partenaires) pour optimiser vos chances de recruter vos futurs collaborateurs.

### **3/ Optez pour des outils digitaux pour toucher toute votre clientèle et faire plus de ventes**

- Avec la commande en ligne de TastyCloud, vous pouvez avoir un canal de ventes en propre, sans commission. Vous toucherez ainsi les clients fidèles du restaurant mais vous en profiterez aussi pour l'élargir hors zone de chalandise. Un menu de fêtes en ligne, c'est une belle carte de visite pour votre restaurant.
- Activez un système de précommande pour avoir de la visibilité sur vos achats, sur l'organisation de vos équipes et une trésorerie à la hausse sur tout le mois de décembre. Il est fort à parier que vos clients auront envie de découvrir vos plats de fête avant de les recommander pour les soirs de fêtes.
- Sur place dans votre restaurant, pour soulager votre personnel et pour accueillir au mieux vos clients, optez pour un menu QR code. Vos clients pourront ainsi scanner en toute autonomie pour consulter et commander. Votre personnel pourra plus tranquillement jouer son rôle de conseiller et générer ainsi des ventes additionnelles.

### **4/ Repensez votre plan de salle**

- C'est s'assurer de respecter les contraintes sanitaires toujours en vigueur (surtout si dans votre personnel, les petits nouveaux ne sont pas formés à cette vigilance) : les clients voudront vivre un moment convivial et continuer de sentir en toute "sécurité"
- Privilégiez une bonne circulation entre les tables, pour éviter la casse lors d'une soirée si importante. Le personnel saura en profiter aussi pour travailler plus sereinement.

### **5/ Fidélisez les clients du 24 !**

- Les clients du 24 pourraient être les mêmes pour le réveillon du 31. Vos équipes peuvent présenter avec l'addition un rappel sur l'ouverture, un teasing sur le menu, une promotion s'ils reviennent (une coupe de champagne offerte...)