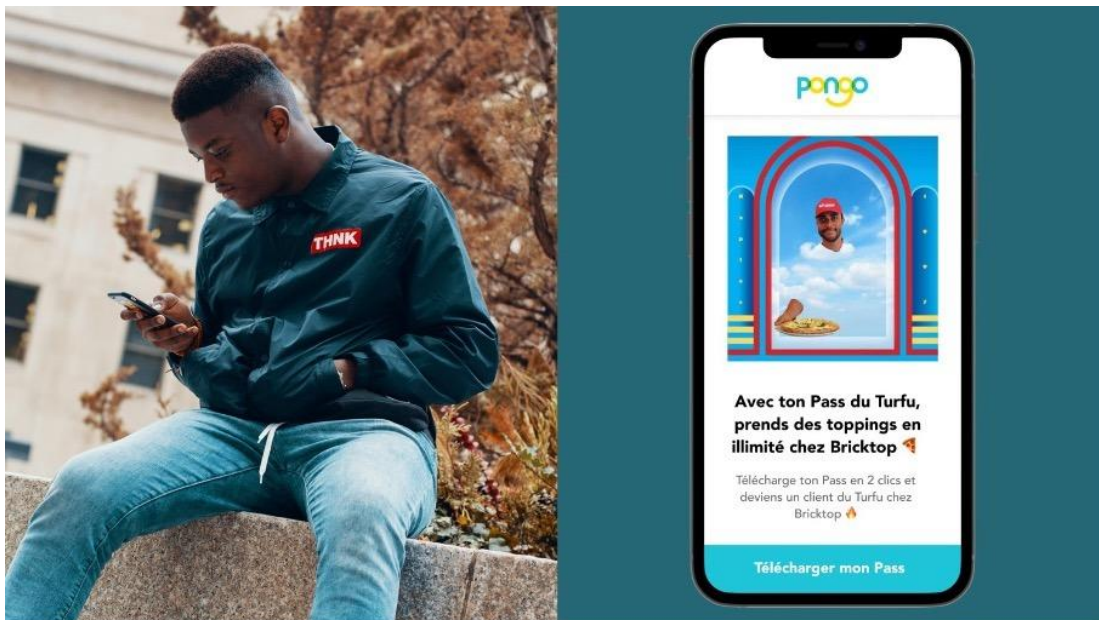


[Voir la version en ligne](#)



COMMUNIQUE DE PRESSE

Pongo révolutionne le secteur de la restauration et lance une offre d'abonnement aux restaurants pour fidéliser et récompenser leur clientèle.



Paris, le 25 octobre 2021,

Les restaurateurs en rêvaient depuis des années mais ne savaient pas comment le mettre en place et le gérer mais c'est finalement Pongo, l'assistant marketing des restaurants, qui le lance sur le marché français : l'abonnement aux restaurants qui donnent accès à des produits gratuits, des exclusivités et des privilèges pour les clients.

Ami des restaurateurs et fin connaisseur du marché, Pongo cherche constamment à faire évoluer son service en proposant davantage de solutions pour aider les restaurateurs à fidéliser leur clientèle. Inspirés par les récentes innovations aux Etats-Unis, Pongo propose dès à présent aux restaurants d'instaurer un abonnement mensuel qui sera entièrement géré par la plateforme. Le principe est simple : pour quelques euros par mois, le client aura le droit à une boisson ou un accompagnement offert par jour, le droit de tester en avant première une nouvelle recette ou encore des moments d'exception. Le champs des possibles est infini !

Ludwig Jamet, CEO et cofondateur de Pongo, pense qu'il est essentiel d'apporter de nouvelles solutions tech aux restaurants, notamment dans le contexte actuel, pour les accompagner dans leur développement : "Il est très compliqué pour un restaurant d'avoir un revenu prédictif. Grâce à nos abonnements nous leur apportons un revenu mensuel certifié sur lequel ils peuvent compter. Nous espérons également développer la fidélisation des consommateurs, via ce lancement, car ils auront un réel attachement avec leur cantine de quartier."

Pongo est heureux d'être le pionnier sur cette nouvelle vision qui semble déjà très porteuse comme le confirme Wayne Lockhart de Bricktop Pizza : "L'idée de proposer un abonnement dans un restaurant est quelque chose de très novateur en France. Nous avons toujours eu envie de proposer cela à nos fidèles pizzanistes mais ne savions comment le mettre en place. Quand Pongo nous a parlé du "Pass du Turfu", nous avons sauté sur l'occasion ! Pongo est le partenaire idéal pour ces idées révolutionnaires car ils bénéficient d'une très large base de données clients et qu'ils savent la mobiliser".

Pongo compte avec cette idée instaurer une nouvelle norme et une nouvelle manière de consommer aux restaurants. Ces abonnements devraient également apporter un revenu complémentaire car en ayant son produit offert, le consommateur fera surement des achats additionnels.

A propos

Pongo est l'assistant marketing des restaurateurs lancé en 2017 par Ludwig Jamet et Nicolas Samir. Cet outil permet de collecter de la donnée sur les clients des restaurants partout et tout le temps. Elles sont ensuite qualifiées grâce à l'outil développé par la startup. Le restaurateur peut alors mettre au point des opérations de retargeting marketing puissantes via son backoffice ultra intuitif et simple d'utilisation.

Aujourd'hui, Pongo lance une nouvelle fonctionnalité : la gestion d'abonnement de fidélité pour les restaurants.