

# **PULP, LE LEADER FRANÇAIS DU CLICK & COLLECT, RÉVOLUTIONNE L'EXPÉRIENCE EN RESTAURANT EN DIGITALISANT LA COMMANDE À TABLE**

**Leader sur le marché du click & collect sur lequel la startup française s'est lancée en 2019, Pulp élargit son offre pour digitaliser la commande et le paiement à table. Grâce à l'utilisation d'un QR Code, la startup donne un nouveau souffle à l'expérience client au restaurant. Avec Pulp, commander son repas et régler l'addition n'a jamais été aussi facile.**

## **UNE EXPÉRIENCE RESTAURANT TRANSFORMÉE**

Le fonctionnement de la nouvelle solution de Pulp est simple : après avoir scanné le QR Code présent sur la table, le client accède au menu et peut passer commande. À la fin du repas, l'addition peut être réglée par carte bancaire, titre restaurant, Apple Pay ou Google Pay en scannant à nouveau le QR Code. Le client peut payer la totalité ou une partie de l'addition : en divisant par le nombre de convives ou encore en indiquant le montant ou les produits qu'il souhaite payer.

Attentive à la diversité de fonctionnement des restaurants, Pulp a flexibilisé son offre en l'adaptant à tous les parcours client : paiement à la commande, au comptoir ou encore la possibilité d'utiliser uniquement la fonction paiement afin que les serveurs continuent à prendre les commandes en personne. Pulp offre une expérience fluide et agréable aux clients qui n'ont plus besoin d'attendre pour commander et pour régler l'addition. Pour encore plus de confort, la solution est accessible sans avoir à créer de compte ou à télécharger une application. Complète et flexible, cette nouvelle offre permet aux restaurateurs de digitaliser tout ou partie du parcours client, de la commande au paiement.

## **UN ALLIÉ INCONTOURNABLE POUR LES RESTAURATEURS**

Réel allié des restaurateurs, Pulp permet un gain de temps considérable pour les équipes en salle, dans un contexte de recrutement extrêmement compliqué depuis la crise sanitaire. Avec une moyenne de 15 minutes gagnées par table, Pulp permet de soulager la pression sur les équipes et de faciliter le travail des extras souvent formés rapidement. Les restaurateurs peuvent même augmenter leur chiffre d'affaires, grâce à une meilleure rotation des tables.

Côté serveurs, Pulp apporte également son lot d'avantages. En effet, une hausse de 40% des pourboires est observée lors de l'usage du paiement via le QR Code Pulp. Ainsi, les serveurs sont plus motivés mais aussi fidélisés.

Depuis le début de la crise sanitaire, Pulp est aux côtés des restaurateurs en offrant des solutions pérennes pour attirer plus de trafic, constamment améliorer l'expérience des clients ainsi que la qualité de vie du personnel, le tout dans le respect des gestes barrière.

## **DES RESTAURANTS EMBLÉMATIQUES DÉJÀ SÉDUITS**

- Le groupe de restauration **Street Bangkok** (8 restaurants) a décidé de digitaliser l'intégralité de son parcours client avec Pulp : en restauration à table via le QR code mais aussi en vente à emporter avec le click & collect. 100% du chiffre d'affaires du restaurant passe ainsi par Pulp (hors livraison). Après le succès des solutions Pulp dans un de leurs restaurants, Street Bangkok prépare un déploiement global dans tous leurs points de vente dès janvier.

- De leur côté, les groupes **Blend** (9 restaurants) et Bao Family ont digitalisé 100% de leur vente à emporter avec Pulp. Les clients peuvent commander à emporter en amont, via le click & collect, ou sur place en scannant un QR Code.

- Le groupe de restauration **Canard Street** (5 restaurants) a été conquis par la solution de commande à table via QR Code, tout comme Le Bloc, le bar brasserie emblématique des Batignolles.

*« Les solutions digitales proposées par Pulp s’ancrent également dans un contexte de pénurie RH jamais observée jusqu’alors dans la restauration. Avec le COVID-19 entre 100 000 et 140 000 employés du secteur auraient changé de métier depuis le premier confinement. En digitalisant le parcours client, Pulp permet non seulement de soulager la pression sur les équipes, mais aussi de les remotiver, en supprimant les étapes contraignantes comme l’encaissement, afin qu’elles se concentrent plus sur la relation client. »* explique Arnaud de Rohden, CEO de Pulp.