



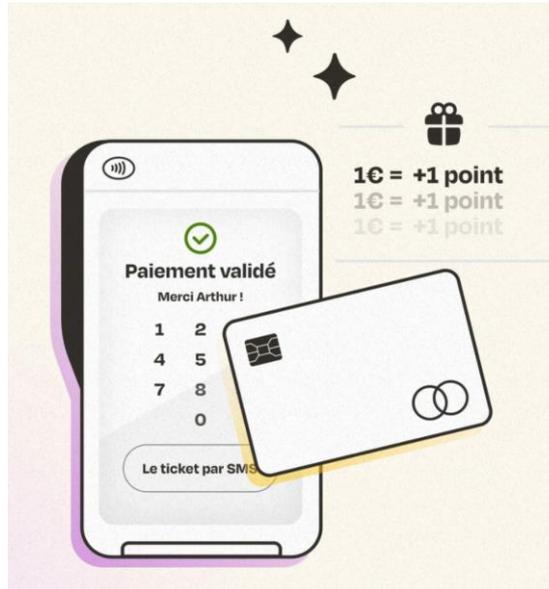
Sunday et Hey Pongo deviennent partenaires pour encore mieux fidéliser les clients au restaurant

Paris, 6 mai 2024 - **sunday**, les solutions de paiement pensées pour les restaurants, annonce son partenariat avec **Hey Pongo**, l'outil marketing dédié aux restaurateurs, leur permettant notamment de fidéliser leurs clients. Par cette association, **sunday** intégrera à ses TPE et QR code la solution simplissime de fidélité, permettant aux restaurateurs d'intégrer en moyenne 30% de leurs clients à leur programme de fidélité.



Quand on sait qu'il coûte six fois moins cher de fidéliser un client que d'en trouver de nouveaux, la mise en place d'un programme de fidélisation prend tout son sens.

Hey Pongo déploie un outil permettant aux restaurateurs de simplifier leurs actions marketing et notamment le programme de fidélisation. La start-up francilienne permet de collecter et qualifier les données des clients en misant sur les numéros de téléphone des consommateurs. Concrètement, au premier paiement, le client entre son numéro dans le TPE lui proposant de rejoindre le programme de fidélité du restaurant et rentre ainsi dans la base clients du restaurateur.

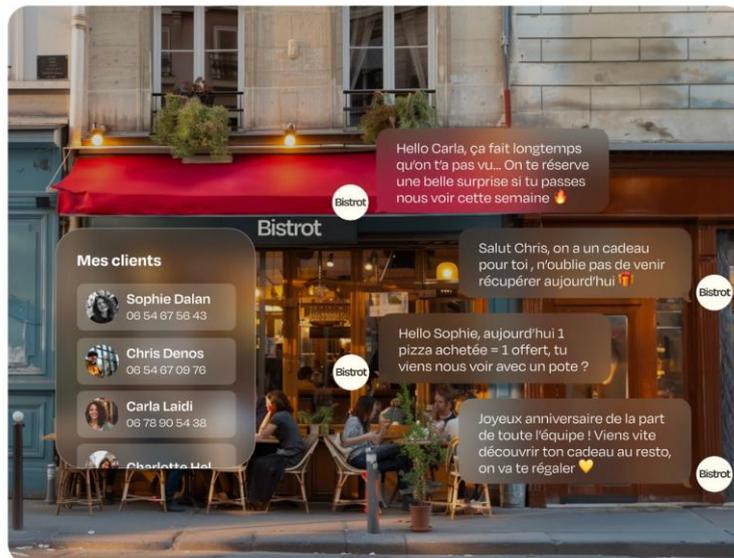


Finis le scroll de formulaire interminable, que les clients détestent, les cartes à tamponner, les noms de famille à épeler : au moment de l'addition, le TPE identifie le client grâce à sa CB et crédite automatiquement son compte fidélité à chaque passage. Rien à faire pour le staff, ni pour le client, une adhésion facile et sans friction ; pour preuve, **déjà opérationnel dans les restaurants italiens Tripletta, 25% des clients ont adopté son programme de fidélité après quelques semaines de mise en service.**

Le système fonctionne quel que soit le mode de paiement des clients : CB, Visa, Apple Pay, Swile, ANCV, American Express, Alma, Bitcoin.

Côté client, le programme lui est ensuite facilement accessible : à chaque paiement, il reçoit un SMS avec un lien pour accéder à son espace fidélité : points, récompenses... Un espace disponible via un mini site en marque blanche, personnalisé pour chaque enseigne.

Le manager du restaurant, quant à lui, pourra activer sa base de données clients. Après avoir créé des segments personnalisés, en fonction des habitudes de consommation de ses clients, il pourra envoyer des SMS promotionnels personnalisés pour les faire revenir dans son établissement.



“En observant l'importance pour les restaurateurs d'optimiser le flux client dans leurs établissements, il nous était primordial de proposer une expérience de fidélité la plus moderne, ludique et efficace possible. L'expérience sunday & Hey Pongo permet d' enrôler un maximum de clients et de les récompenser à hauteur de leurs dépenses. À chaque passage, quoi de plus simple que de payer avec sa CB et le TPE attribue automatiquement le bon nombre de points de fidélité” déclare **Mathieu Crespo, VP Sales & Partnerships de Hey Pongo.**

“Nous sommes très heureux d'intégrer la solution Hey Pongo à nos systèmes de paiement par TPE et QR code. Les premiers résultats sont au-delà de nos espérances depuis qu'il a été mis en place dans plusieurs de nos restaurants partenaires. Même sans connaître les récompenses, les clients s'inscrivent au programme de fidélité tellement c'est simple à faire !” s'esclaffe **Kévin Meert, directeur commercial de sunday.**

A propos de sunday

sunday est le leader du paiement au restaurant. sunday propose les meilleures solutions de paiement (Paiement à table via QR code, Order & Pay, TPE, Click & collect) avec les fonctionnalités pensées pour la restauration : pourboires, Reviews, Insights, smart menu, clôture de caisse. sunday est disponible en France, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

À propos de Hey Pongo

Hey Pongo déploie un outil permettant aux retailers de fidéliser et simplifier leurs actions marketing. Concrètement, la startup permet de collecter et qualifier la donnée des clients, que ce soit en off-line, on-line ou omnicanal, en misant sur les numéros de téléphone des consommateurs.