



Vita Mojo annonce son lancement officiel en France pour révolutionner la croissance et l'efficacité des restaurants

16.03.2023

Vita Mojo, la solution digitale tout-en-un conçue pour les restaurateurs se lance officiellement en France, afin de permettre aux restaurants d'offrir une expérience client de qualité, tout en augmentant leur efficacité opérationnelle et leur rentabilité.

Vita Mojo, qui compte parmi ses clients des grands groupes comme LEON, Le Pain Quotidien et Sushi Daily, se distingue des autres solutions digitales en France et permet aux restaurants d'offrir une expérience client unifiée à travers tous les canaux digitaux - comprenant le POS, le click & collect, les bornes de commandes, commande et paiements à table via mobile, le menu management, les programmes de fidélité, la livraison avec les marketplaces et les applications mobiles.

Vita Mojo permet aux restaurants d'améliorer la précision des commandes, l'efficacité du personnel et le débit en gérant de manière transparente leurs propres commandes et celles via les marketplaces tout à travers le POS et un seul KDS intégré - Vita Mojo permet de centraliser l'écosystème digital. Les restaurants qui utilisent Vita Mojo constatent une augmentation de 35 % de leurs paniers moyens et une diminution de 40 % des coûts de main-d'œuvre*.

"Avec l'essor de la commande omnicanale et la nécessité de gérer les commandes à travers différents systèmes, les besoins des restaurateurs ont considérablement évolué ces dernières années", a déclaré **Nick Popovici, cofondateur et PDG de Vita Mojo**, qui a perçu la nécessité d'une révolution digitale dans le secteur de la restauration alors qu'il dirigeait ses propres restaurants à Londres.

"Pour réussir dans l'environnement actuel, les restaurants doivent accroître leur rentabilité, améliorer l'expérience client et rendre leurs opérations plus efficaces. Nous avons conçu Vita Mojo pour résoudre tous ces problèmes en une seule solution, de sorte que les restaurateurs n'aient plus à perdre de temps avec un écosystème fragmenté regroupant plusieurs fournisseurs."

"La qualité et la flexibilité de notre interface utilisateur changent également la donne pour les restaurants. Nous avons facilité la création par les restaurateurs d'une magnifique expérience de commande digitale et nous offrons aux restaurants le niveau de personnalisation nécessaire pour faire évoluer une marque omnicanale performante."

Vita Mojo s'associe déjà à des marques présentes en France, dont Sushi Daily, la plus grande entreprise européenne de kiosques de sushis frais dans des supermarchés comme Carrefour et Waitrose. **Romy Miller, Global Brand Director chez KellyDeli**, propriétaire de Sushi Daily, a déclaré :



"La technologie est au cœur de notre mission pour être la marque de sushis numéro un en Europe, il est donc essentiel pour nous d'avoir un partenaire digital qui partage notre engagement à construire une expérience client de qualité. Jusqu'à présent, nous avons lancé le Click & Collect à travers la France, l'Italie et le Royaume-Uni, et avec Vita Mojo, nous continuerons à développer notre empreinte digitale pour en faire bénéficier à la fois les partenaires franchisés et les clients."

Vita Mojo était présent au **Salon Food Hotel Tech à Paris les 14 et 15 mars au stand C99** pour présenter sa solution omnicanale, qui permet aux restaurants de :

Offrir une expérience client omnicanale de qualité

- Vita Mojo permet aux restaurateurs d'offrir à leurs clients une expérience de marque unifiée, quelle que soit la manière dont ils commandent, avec une interface intuitive qui facilite la personnalisation de leur repas. Il prend en charge la commande digitale en ligne et sur place, ainsi que les programmes de fidélité intégrés.

Gérer les commandes plus efficacement à travers tous les canaux de commande sur une seule solution

- Les restaurants peuvent dire adieu au chaos multi-tablettes en rassemblant toutes les commandes dans un POS rapide, fiable et facile à utiliser, y compris leurs propres canaux et les marketplaces comme Deliveroo, UberEats et JustEat. Ils peuvent également utiliser Vita Mojo pour mettre à jour leur menu une fois, et le pousser vers tous leurs canaux de commandes et marketplaces.
- Le POS de Vita Mojo est entièrement intégré au KDS, de sorte que les restaurateurs peuvent débloquent l'efficacité en gérant les commandes, les menus et les données en un seul endroit.

Augmenter la rentabilité

- La commande en libre-service via des canaux comme les bornes de commande et le click & collect libère de la main-d'œuvre tout en augmentant le débit et la valeur moyenne des paniers moyens. Les restaurateurs peuvent également accéder à de grandes quantités de données générées par la technologie de Vita Mojo, afin de fidéliser les clients en personnalisant leur expérience en fonction de leurs commandes précédentes.

Vita Mojo a levé 30 millions de dollars d'investissement en juin 2022, qu'elle utilise pour se développer sur de nouveaux marchés et affiner son produit.

Notes to editors:

*Données des marques desservies par Vita Mojo, comparant leurs performances avant et après le lancement.



A propos de Vita Mojo

Vita Mojo est la solution de gestion de restaurant tout-en-un conçue par des restaurateurs pour les restaurateurs. Plus de 140 restaurants innovants comme LEON, KellyDeli, Le Pain Quotidien, YO ! et GAIL's s'associent à Vita Mojo pour construire des solutions digitales qui augmentent l'efficacité des restaurants, augmentent les revenus et offrent une super expérience client. Fondée en 2016 par les restaurateurs Nick Popovici et Stefan Catoiu, Vita Mojo a commencé sa vie avec trois restaurants complètement digitalisés, sans caisse et uniquement digitale du Royaume-Uni. Nick et Stefan ont utilisé leur expérience pour construire et affiner la solution de Vita Mojo, qui combine la commande digitale, le POS, la livraison et la gestion des commandes, ainsi que les KDS. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site www.vitamajo.fr.





