Addict group

Les étapes pour **Réussir l'ouverture de son restaurant**

Sommaire

Le mot d'Addictgroup	3
De l'idée au projet réussit	4
Sécuriser son financement	6
Trouver les meilleurs fournisseurs et employés	9
Comment attirer et fidéliser les clients	12
Veiller aux détails pour se développer	15
Bonus : Avoir son restaurant sur Google Maps	17

Le mot d'Addictgroup

Se lancer dans l'ouverture d'un restaurant, nécessite de bien maîtriser les étapes à réaliser pour que l'aventure soit une réussite. Vous trouverez dans ce guide complet toutes les informations nécessaires pour savoir par où commencer et comment bien mener votre projet de création de restaurant.

Ouvrir un restaurant n'est pas chose aisée. En effet, il faut savoir que plus de 20% des jeunes restaurants sont forcés de mettre la clef sous la porte lors de leur première année d'exercice, la faute à des prévisions financières souvent négligées ou à une sous-estimation d'un tel projet.

Néanmoins, si vous vous apprêtez à créer un restaurant ou un concept dans la restauration prochainement, notre équipe est là pour vous accompagner tout au long de votre parcours. C'est pourquoi nous souhaitons vous guider au maximum pour que l'ouverture de votre restaurant soit une véritable réussite. En route pour le succès !

Chapitre 1

De l'idée au projet réussit

L'ouverture d'un restaurant est un projet risqué mais avec une bonne organisation, un bon financement et du travail acharné, vous augmentez nettement vos chances de réussite. Le succès d'un tel projet ne peut être qu'une expérience unique et sûrement la plus enrichissante de votre vie professionnelle, alors n'attendez plus, passez à l'action.

Déterminez votre concept

Quel est le concept de votre restaurant ? Vous pensez à un restaurant traditionnel, un service plus haut de gamme ou à la restauration rapide ? Il existe énormément de concepts et de possibilités, le choix que vous ferez devra correspondre aux attentes de vos futurs clients et votre profil professionnel. Répondre à cette question vous permettra de bien délimiter votre projet et offrira une meilleure lisibilité à vos futurs clients. Cela vous aidera à organiser et structurer les autres aspects de votre activité. Suite à cela vous pourrez réfléchir au Menu et aux différents services que vous voulez proposer.

Réfléchissez à l'ambiance du restaurant

L'atmosphère de votre restaurant est un facteur important et en lien avec votre concept. Les facteurs contribuant à l'ambiance sont le mobilier, l'éclairage, plats, verreries, uniforme des serveurs, la musique etc… Ayez une idée d'ambiance pour votre restaurant, cela vous aidera à faire vos choix futurs. Il faut avoir en permanence à l'esprit l'image du restaurant que vous aimeriez faire partager avec vos futurs clients.

Pensez au style de service

Votre concept, la location de votre restaurant et votre cible vous permettront de décider du style de service à mettre en place. Il existe trois types de service, rapide, traditionnel et haut de gamme. Il est important de choisir de quel type de service vous voudriez mettre en place afin de connaître notamment la qualification du personnel dont vous aurez besoin et la tarification à instaurer.

Calculez vos dépenses

Effectuez des recherches sur le coût. Il est impératif que vous soyez conscients de combien votre projet va coûter. N'hésitez pas à entrer en contact avec des restaurateurs, les organisations d'aide à la création d'entreprise. Évaluez-le montant du loyer, l'assurance, les licences d'exploitation, le matériel etc… Plus vous aurez d'information, plus vous serez préparé financièrement.

Créez votre business plan

Un bon et précis business plan est la chose la plus importante pour la création d'un restaurant. En effet le succès ou l'échec de votre projet dépendra de la qualité de votre business plan. Assurez-vous donc de le faire correctement. Pour le concevoir, il faudra décrire précisément votre concept de restaurant, qui est votre cible, indiquer les informations sur vos menus et la tarification potentielle, autant d'informations financières que possible (Votre capital de départ et une projection de vos ventes) Décrivez aussi de quelle manière vous comptez communiquer sur votre ouverture, les détails concernant l'embauche de salariés et la formation de ces derniers.

Pour plus d'information concernant le business plan, contactez les professionnels qualifiés. Ils seront vous guider pour la mise en place d'un tel projet. (Faites aussi un tour sur le site de l'AFE)

Chapitre 2

Sécuriser son financement

Faites le point sur vos actifs. Prenez en compte vos économies, vos immobilisations comme votre véhicule, investissement immobilier etc… Il est possible pour vous de vendre certain biens pour vous constituer un plus grand apport ou de les utiliser comme garantie d'emprunt. Pour un projet de petite envergure, un apport personnel peut être suffisant. En revanche si le projet d'ouvrir un restaurant est plus ambitieux, il est probable que vous ayez besoin de compléter vos apports avec d'autres solutions de financement. Sachez que vous avez besoin de 30% d'apport sur l'investissement total comme garantie auprès d'une banque. Vous pouvez aussi faire intervenir votre entourage pour compléter votre investissement. Les aides et subventions sont aussi une solution, elles varient selon le profil du créateur et la localisation géographique.

Demandez aux amis et à la famille de vous aider

Après avoir quantifié votre apport personnel, vous pouvez envisager de vous tourner vers votre entourage pour vous soutenir. Soyez conscient que l'emprunt effectué peut aboutir à des situations assez compliquées, assurez-vous de les traiter comme des vrais investisseurs en exposant les termes de la relation par écrit. N'oubliez pas de les alerter des risques qu'ils prennent en investissant dans un projet d'ouverture de restaurant.

Prenez contact avec la Banque

Contactez votre banquier pour discuter de votre ligne de crédit et décrocher un prêt pour ouvrir votre restaurant plus rapidement. Le crédit professionnel est la formule la plus classique pour financer l'ouverture de son entreprise. Cependant, il vous faudra mettre en place des actions pour sécuriser votre investissement.

Les facteurs de risques inhérents : Les banques considèrent l'investissement dans un projet d'ouverture de restaurant assez risqué. En effet un restaurant sur deux fermes avant sa troisième année d'exploitation. Le risque étant constaté, il vous faudra bien préparer votre projet afin de réduire ces risques et faire de votre ouverture de restaurant une réussite.

Le manque d'expérience : Si vous n'avez pas d'expérience entrepreneuriale ou pas assez de notion de la gestion d'entreprise, vous allez devoir vous préparer à convaincre les différents acteurs de vous faire confiance. Pour cela votre business plan devra être cohérent, précis et subtil. Les porteurs de projet, qui ont déjà un bagage dans la création d'entreprise auront moins de mal à convaincre les investisseurs.

Possibilité de refus : Il ne faut pas sous-évaluer cette éventualité. Le refus ne signifie pas la fin de votre projet d'ouvrir un restaurant. Vous allez devoir mieux vous préparer et essayer dans plusieurs banques, affinez votre argumentaire et améliorez votre business plan à chaque tentative. C'est en étant motivé et en faisant preuve de détermination que vous allez obtenir le prêt dont vous avez besoin.

Associez-vous

Trouvez un partenaire peut être la meilleure façon d'obtenir le capital de démarrage dont vous avez besoin. Un associé qui voudrait s'impliquer dans le restaurant ou seulement le financer. Dans les deux cas vous serez gagnant. Vous devrez bien évidemment vous assurer de décrire les rôles individuels et les responsabilités de chaque partenaire part écrit, de cette façon vous êtes totalement transparent avec vos associés.

Allez chercher les aides et subventions !

La création d'une entreprise nous ouvre des droits et des possibilités de financement de votre projet. En effet, il existe de nombreuses aides financières de la part des pouvoirs publics.

Voici les principaux :

- Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre)
- Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise (Accre)
- Aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce)
- Contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape)
- Soutien au commerce de proximité : demande de financement auprès du Fisac

Bien évidemment pour accéder à ces aides il faut remplir certains critères spécifiques. Pour plus d'informations faites un tour sur l' AFE création .

Le crowdfunding

En 2015, 296.8 millions d'euros ont été collectés pour les entrepreneurs français via le crowdfunding, soit 2 fois plus qu'en 2014. Le crowdfunding consiste à faire appel à la communauté (de proches ou anonymes séduits par une idée) afin de lever des fonds visant à financer un projet. Il fait partie de ce que l'on appelle l'économie collaborative. Cette solution vous permet d'éviter de recourir à la banque ou simplement de compléter votre financement.

Comment accéder à ce financement ?

C'est très simple, il existe de nombreuses plateformes dédiées au financement participatif. Il vous suffit de présenter votre idée de projet et votre business modèle pour convaincre un maximum de personnes de vous financer. Voici un guide complet des différentes plateformes.

Dans tous les cas de financement choisi, il vous faudra convaincre ! Pour vous y préparer, n'hésitez pas à lire nos articles précédents sur l'élaboration du projet d'ouvrir un restaurant et les formalités et aspects légaux déterminants.

Chapitre 3

Trouver les meilleurs fournisseurs et employés

Le choix des fournisseurs est déterminant pour la réussite d'un projet d'ouverture de restaurant. La qualité de vos prestations en dépend. Pour satisfaire votre futur clientèle, vous allez devoir réaliser une recherche complète pour faire le meilleur choix en termes de qualité et prix. De même que le recrutement de personnel qualifié reste une variable importante dans l'organisation de votre activité et la sélection de ces derniers doit être préparée.

Votre recherche de fournisseurs

Cette étape est la plus difficile car on se retrouve facilement noyé par la quantité d'information, les fournisseurs, grossistes alimentaire sont facilement identifiables, mais la difficulté se trouve dans leur sélection. En effet lorsqu'on débute on manque cruellement d'information sur la qualité de leurs offres. Pour cette étape on vous conseille de faire un tour sur l'AFE création qui résume clairement les principaux moyens qui vous permettront de trouver le fournisseur de vos rêves.

A noter que si vous avez une caisse enregistreuse tactile, vous pouvez y intégrer vos fournisseurs et suivre en temps réel vos stocks avec vos marges sur chaque produits.

Les fournisseurs se trouvent généralement dans :

- Les salons
- Les organismes professionnels
- La presse professionnelle
- Les annuaires généralistes
- Internet et les réseaux sociaux
- Les places de marchés
- Les annuaires ou sites spécialisés

N'hésitez pas à entrer en contact avec d'autres restaurants pour vous informer sur la provenance de leurs produits. Essayez de savoir qui les fournit et pourquoi ont-ils fait ce choix.

Mettez-vous en contact avec des producteurs locaux

Les restaurants utilisant des ingrédients de haute qualité, fournis localement, deviennent de plus en plus appréciés. Rapprochez-vous des fermiers et producteurs locaux. Vous pourrez proposer des produits savoureux à vos clients, tels que les boissons locales, viandes fraîches et produits laitiers en indiquant leur provenance. Plutôt que de passer par des grossistes faire le choix d'une boulangerie artisanale pour du pain de grande qualité et d'autres produits cuits. De plus, en communiquant sur l'approvisionnement local, vous ferez bénéficier d'une bonne image à votre restaurant, ce qui fera parler de vous.

Fournissez-vous près de chez vous

Assurez-vous de faire vos achats près de chez vous, avant de signer n'importe quels accords avec des grossistes. Dites-vous bien que faire une bonne affaire n'ai pas nécessairement le choisir du fournisseur à bas prix. La qualité de la nourriture et du service fourni est tout aussi important voir plus pour pérennité de votre restaurant.

Cherchez des références et contactez d'autres restaurants avec qui le fournisseur a eu l'occasion de travailler. Négociez en détail, caractéristiques des aliments, délais de livraison et les modalités de paiement. Choisissez un fournisseur avec qui vous pourrez forger une bonne relation de travail et ayez une vision de long terme.

Embauchez de bons éléments !

Un personnel qualifié et professionnel est essentiel pour le succès de n'importe quel restaurant. Avant de chercher un employé, il faudra quantifier vos besoins, faire la description des postes. Voici un guide pratique de la CCI de Paris.

Les principales étapes :

- L'analyse du besoin
- Publication des annonces
- L'analyse des candidatures
- Les entretiens et tests d'évaluation
- Le choix du candidat

Les cuisiniers

Un bon restaurant n'est rien sans ses cuisiniers; donc le choix de vos employés est décisif et doit être votre priorité absolue. Le choix du cuisiner dépendra de votre concept de restaurant. Si vous cherchez à ouvrir un restaurant rapide, il sera plus simple de trouver le bon candidat, en revanche si vous avez le projet d'ouvrir un restaurant plus haut de gamme, il vous faudra anticiper le recrutement car les candidat sont plus rare. Contactez les écoles d'hôtelleries spécialisées, elles pourront vous guider dans votre recherche.

Les serveurs

Les serveurs seront en permanence au contact de vos clients, donc le choix du profil est assez spécifique. En effet ils devront être multitâches, avec un bon relationnel et supporter la pression. Le style de service dépendra de votre concept, donc formez votre équipe en fonction de votre positionnement. Pour déterminer le nombre de serveurs, utilisez comme référence le nombre de places et de clients attendus, sans oublier votre budget.

Les serveurs

Prenez le temps de poser un maximum de questions aux candidats. Assurez-vous qu'ils soient conscients de ce que leur rôle sera dans le restaurant et vos attentes de leur part. Exemples de questions. Sélectionnez vos candidats grâce au guide de l'AFE, et optimisez vos chance de réussite.

Que cela soit le choix d'un fournisseur ou le choix d'un employé, il vous faudra chercher les informations. Où se fournissent vos concurrents ? Les restaurants du coin ? Qui sont les producteurs locaux ? Répondre à la problématique éco-responsable. De l'autre côté, le recrutement d'un élément qualifié est assez difficile, suivez les différents processus et préparer vous à rencontrer les candidats pour avoir un maximum d'information pour bien faire votre choix.

Chapitre 4

Comment attirer et fidéliser les clients

Connaître son marché cible

Sachez qu'il est impossible de cibler 100 % du marché. Vous ne pouvez pas satisfaire tout le monde. Gardez ceci en mémoire et concentrez-vous sur votre marché cible. Identifiez leurs besoins et faites de votre mieux pour y répondre.

Quelques exemples de marchés :

Adolescents, étudiants et jeunes adultes : C'est un grand marché qui est Restaurantaussi multi-ethniques. La restauration rapide ou les restaurants ethniques sont très populaires auprès de ce type de clientèle.

Familles avec enfants : Ils préfèrent les valeurs sûres et une atmosphère conviviale. Les menus doivent satisfaire tant les adultes que les enfants.

Les personnes de plus de 50 ans : Ce segment a généralement un revenu plus important et consomment typiquement des restaurants traditionnels et hauts de gammes. Ils font moins attention au prix mais accordent une grande importance aux services proposés. Pour les séduire il faudra un environnement élégant, une ambiance plus sophistiquée et des produits d'exceptions.

Végétariens : Ils sont à la recherche de restaurant proposant une offre spécialement dédiée à leur besoin, ce type de marché de niche se démocratise de plus en plus.

Planifiez votre ouverture et faites appel à vos relations

L'ouverture est le meilleur moment pour communiquer sur votre restaurant. Souvent coûteuse, la publicité n'est pas toujours exploitée par les restaurants, grosse erreur surtout lors d'une ouverture.

Une ouverture réussie prend du temps et demande une planification rigoureuse des événements. Choisissez la date et envisagez de faire appel à un journaliste local pour vous aider à mettre en place une publicité.

Voici quelques idées pour vous aider:

Les images du restaurant : Assurez-vous d'avoir quelqu'un pour photographier votre ouverture. De cette façon, vous aurez des images prêtes à être déployées sur vos réseaux sociaux, publicité papier ou le journal local. Travaillez vos relations publiques en cherchant des contacts de journalistes susceptibles d'être intéressés par votre concept.

Invitez un critique : Si vous vous positionnez sur des prestations de haute qualité, faites appel à un critique ou un journaliste gastronomique pour votre ouverture. Cela vous permettra d'avoir une communication gratuite sur votre restaurant, bien qu'il existe un risque.

Invitez une célébrité locale : Si vous avez la possibilité et les contacts, essayez d'inviter des personnalités locales pour l'ouverture afin attirer les médias locaux.

Divertissez vos clients : En proposant une animation pour l'ouverture, vous attirerez des clients plus facilement et ils se chargeront de communiquer sur votre restaurant. Soyez en cohérence avec votre cible.

Mettez en place des annonces publicitaires

Contactez la presse locale, journaux, magazine et radio pour savoir s'ils seraient enclins à couvrir l'événement. Vous pourriez aussi écrire un communiqué de presse ou un article sur la question suivante : Pourquoi la ville a besoin d'un restaurant comme le vôtre ?

Exprimez-vous sur les réseaux sociaux

Facebook, Twitter, Foursquare, Yelp et d'autres sites sont des moyens de communication qui amplifie le bouche à oreille. Utilisez les réseaux sociaux pour promouvoir votre restaurant et inciter les internautes à vous rendre visite.

Voici quelques exemples :

Boisson gratuite si l'internaute passe par un des canaux de communication. Exemple : partagez ce post et selon les nombre de j'aime ils bénéficient d'une offre spéciale.

- Recevez 10 % de réduction sur votre prochaine facture.
- Le dessert offert pour toute réservation via votre page Facebook.
- Pour plus d'information sur les réseaux sociaux.

Créez un logo qui a du potentiel

Votre logo, le visuel de votre restaurant, doit être travaillé car les passants jugent premièrement la signalétique de l'enseigne avant d'y entrer. Vos plats pourront être les meilleurs au monde vous aurez des difficultés à attirer les clients. Donc créez un logo unique et attirant pour que vos clients viennent et associent dans leur esprit, beau visuel, belle assiette, plat délicieux !

Fidélisez vos premiers clients

Savoir accueillir ses clients est le premier pas pour les fidéliser.

Pour fidéliser vos clients, une des choses importantes est de prendre (ou reprendre) contact avec eux car ils ont besoin d'échanger, de comprendre et d'être rassurés. Communiquer, c'est aussi être sincère, cohérent et séducteur.

Les possibilités sont innombrables, vous pouvez utiliser les réseaux sociaux cités plus haut, mettre en place des déclencheurs comme les cadeaux, remises et offres spéciales pour inciter à la consommation à un instant T.

Pour avoir un suivi plus complet vous pouvez constituer une base de données clients et mettre en place une newsletter et un système de fidélisation m-couponing grâce à nos outils de fidélisation clients .

Chapitre 5

Veiller aux détails pour se développer

La dernière étape lors d'une ouverture de restaurant et celle que l'on oublie trop souvent, c'est de continuer à veiller aux détails pour améliorer la qualité de vos prestations. Différents éléments doivent être surveillés pour toujours être irréprochable vis-à-vis des différents acteurs de votre environnement. De plus, on vous conseille fortement d'utiliser les outils de communication gratuits sur internet afin de développer votre notoriété auprès de votre cible et capitaliser sur votre image.

Tenez-vous à jour sur les questions légales

Il est important de se tenir au courant des évolutions légales du secteur de la restauration. Les conséquences peuvent être dramatiques pour votre restaurant si vous n'êtes pas conforme à la législation. Prenons l'exemple de la loi de finance 2016 qui oblige tous les commerces possédant une caisse enregistreuse de s'équiper de logiciel de caisse non permissif à partir du 1 janvier 2018. L'amande encourue est de 7500€, alors soyez vigilants aux différentes évolutions qui concernent votre activité.

Veillez sur vos comptes

La principale clé de succès de votre restaurant est le profit. Pour que votre activité soit pérenne vous devez veiller à l'équilibre de vos comptes. Les gérants de restaurant doivent être capables d'analyser leurs comptes, contrôler les marges brutes, réduire les pertes et maximiser le bénéfice. Aujourd'hui, ce n'est pas les outils d'analyse et de gestion qui manquent. Pourtant, ils sont très souvent perçus comme très complexes par les gestionnaires peu expérimentés.

C'est pour cette raison qu'Addictgroup a développé une solution complète spécialement dédiée à la restauration. Grâce à notre portail unique, vous avez accès aux différents outils de gestion et d'analyse pour une vision globale et précise de votre activité et cela à tout moment.

Soyez à l'écoute de vos salariés et prenez en compte les retours clients

Il faut être conscient qu'il est toujours possible d'améliorer son service et la qualité de ses produits. Écouter les feedbacks de vos employés et de vos clients vous permettra d'identifier les points sur lesquels vous êtes bons et ceux pour lesquels il faudra s'améliorer. Assurez-vous que vos serveurs demandent aux clients s'ils ont aimé leur repas. Ce n'est pas simplement bon pour le retour d'information, c'est aussi important pour la relation client.

Les sites comme tripadvisor.com sont très utiles lorsqu'il s'agit de contrôler les avis des clients. N'ayez pas peur d'examiner les avis négatifs pour améliorer les problèmes en question. Si votre implantation est fréquentée par les touristes, proposez à vos clients de se rendre sur les sites d'avis pour vous noter et ce avec le sourire ! Pensez à proposer un petit cadeau au moment de l'encaissement en mettant à disposition un bocal avec des bonbons par exemple, c'est l'intention qui compte !

Les retours de votre personnel sont aussi très importants. Plus vous serez à l'écoute plus ils seront impliqués dans leur travail. Les salariés épanouis sont plus productifs, ce qui vous amène au cercle vertueux, turnover faible, augmentation du chiffre d'affaire et une meilleure satisfaction client.

Communiquez sur les réseaux sociaux

Les comportements ont évolué, aujourd'hui le meilleur moyen de contacter une personne, de partager rapidement des informations, c'est les réseaux sociaux ! Profitez-en, c'est aussi gratuit. Si votre cible est jeune, il est impératif d'y être présent. La première étape est la page Facebook, car c'est le premier réseau social au monde et le plus actif. En janvier 2016, 1.65 milliards d'utilisateurs.

Pour mettre en place votre stratégie sociale média, suivez notre guide réseaux sociaux pour commerçants.

On espère vous avoir aidé dans votre démarche d'ouvrir un restaurant, n'hésitez pas à nous donner votre avis suite à la lecture de ce guide. Si vous avez des questions sur nos solutions, contactez nous, on vous répondra avec grand plaisir.

Vous croyez que c'était fini ? Nous vous avons reservé un dernier chapitre surprise !

Chapitre bonus

Ajouter son restaurant Sur Google Maps

Afin d'être visible sur Google Map, Google propose un outil bien pratique mais non utilisée par de nombreuses entreprises qui est My Business. Cette fonctionnalité permet à un commerce d'apparaître sur Google Maps et d'être mieux visible dans les recherches sur Google

Pourquoi ajouter son entreprise sur Google Map ?

Ajouter son commerce sur Google Map ne présente que des avantages pour un commerce :

- C'est un outil gratuit et simple d'utilisation.
- La fiche Google My Business permet de renseigner vos coordonnées, de détailler vos activités et vos services, d'ajouter vos photos et de répondre aux avis des internautes.
- Votre établissement apparaît à la fois dans les résultats Google de manière géolocalisée sur le Google Map ce qui améliore le référencement local et la visibilitéde votre établissement

Comment ajouter son entreprise sur Google Map ?

Concrètement, pour créer une page Google My Business, il suffit de suivre ces étapes :

1. **Aller sur le site** Google My Business et cliquer sur le bouton « Inscrivez votre entreprise sur Google »
2. Une fois sur la carte Google Maps, **recherchez votre établissement** en entrant le nom et l'adresse dans la barre de recherche. Autrement, sélectionnez l'option « J'ai bien saisi le nom et l'adresse – Me laisser saisir toutes les informations relatives à mon établissement ».
3. Une fois que vous êtes **connecté à votre profil Google**, cliquez sur « Continuer » après avoir coché la case « Je suis autorisé à gérer cet établissement et j'accepte les Conditions d'utilisation » Vous pouvez reporter l'étape de validation en cliquant sur « Continuer et Valider ultérieurement »
4. Enfin, **Remplissez votre profil My Business** le plus précisément possible notamment vos horaires d'ouverture, votre numéro de téléphone, votre site internet, l'adresse postale, etc. Vous pourrez également ajouter les photos du restaurant, compléter les informations comme vos menus si vous êtes restaurateurs, l'accessibilité à votre établissement (les transports en commun, les stationnements à proximité….)
5. Une fois les informations saisies, **cliquez sur « Envoyer »**. Une validation par Google est alors nécessaire pour vérifier que les informations que vous avez fournies sont correctes. Généralement Google propose la validation par courrier. Une fois que vous aurez reçu votre code par courrier envoyé par Google, vous n'aurez qu'à saisir celui-ci dans le tableau de bord de votre page Google My Business pour valider votre établissement. Lorsque vous êtes sûr d'avoir mis à jour toutes les informations, cliquez sur « Modifications terminées »

Ça y est, de nouveaux clients vont pouvoir découvrir votre établissement sur Google Maps grâce à votre fiche Google. Maintenant, c'est à vous de jouer !

À propos d'AddictGroup

Addictgroup.fr est une marketplace de solutions de gestion destinée aux gérants de commerce (logiciel de caisse, terminaux de paiement, programme de fidélité, synchronisation site e-commerce, simplification de la comptabilité...).

L'objectif est de permettre aux gérants de restaurants de tout type de posséder une seule interface unique pour gérer leur établissement et ainsi leur donner des outils aussi puissants que ceux utilisés dans la grande distribution. Ces outils permettent :
•**d'optimiser la gestion quotidienne du restaurant :** interconnexion entre la comptabilité, les TPE, le logiciel de caisse, la gestion d'un site e-commerce etc.
•**de travailler avec des équipements high-tech et connectés**
•**de bénéficier de modèle SaaS** pour s'équiper de solutions puissantes adaptées à leur budget.

Addictgroup, éditeur de logiciels de gestion destinés aux gérants de commerces et restaurants, commercialise une caisse enregistreuse tactile, Addictill. Cette caisse enregistreuse tactile et connectée offre de nombreuses fonctionnalités à tous les types de commerçants, que ce soit un restaurant, un bar, une boulangerie, un salon de coiffure, un fast-food... Des fonctionnalités portant notamment sur la gestion des stocks, des livraisons, des utilisateurs, de la TVA, des programmes de fidélité, du taux de perte etc...

Ce logiciel de caisse offre également la possibilité de lier votre site internet Prestashop avec l'outil de gestion Addictill pour unifier sa gestion opérationnelle courante.
De plus, après avoir téléchargé l'application de caisse enregistreuse, le commerçant peut gérer cette caisse enregistreuse en ligne et également en mode hors connexion.

Addict group