



Il est temps de préparer votre business pour la période estivale

Le printemps est à notre porte et votre activité va en subir toutes les conséquences. Pour la plupart, ces changements sont positifs puisqu'ils vont avoir pour impact une forte hausse d'activité. Mais anticiper cette augmentation des ventes à l'avance peut vous permettre de profiter au mieux de cette saison stratégique.

Rappelez vous que cette saison est vitale pour votre business et qu'elle compte sans doute pour plus de la moitié de vos revenus.

Mise à l'épreuve de vos équipements

Rien de pire que de subir la perte d'équipements indispensables en plein rush. Pourquoi ne pas alors initier un audit de vos équipements dès maintenant pour prévenir toute mauvaise surprise. Des clients échaudés par une attente inutile sont des clients perdus à jamais.

Sans engager de frais inutiles, vous pouvez prévoir la location de certains équipements pour palier à toute défaillance ou pour vous permettre de monter en puissance durant les pics de production.

Un staff mobile comme votre véhicule

Les extras pour cette saison sont nombreux à chercher un job d'été. A vous de prévoir une embauche flexible en fonction de vos déplacements. Le training de ces petites mains est essentiel pour ne pas dénaturer ce que vous avez mis si longtemps à construire, votre ADN.

Les précédents

L'année précédente présente des indicateurs à mesurer. Si vous avez déjà expérimenté les ventes minutes sur le bord de mer où lors de festivals, vous avez déjà une idée des enjeux à venir. Améliorez ce qui n'a pas fonctionné avant et comparez vos profits.

Une nouvelle carte

N'hésitez pas à suggérer une offre dédiée à l'été tout en gardant vos produits phares. Pourquoi vous arrêtez à la carte ? Vos tenues suivent aussi le climat ! Des tee-shirts spécial été et des chapeaux de paille peuvent soudain impacter un en clin d'oeil l'esprit des gens.

Une feel good attitude

Plus globalement, l'été est synonyme de détente et votre service client doit en mesurer tout l'enjeu en ne lésinant sur aucune formule de politesse et sans se répartir d'un sourire constant. Ce qui est inévitable durant l'hiver doit devenir impératif durant l'été.

Rappelez vous que vos clients viennent pour vivre une expérience unique. En faisant la queue devant votre espace mobile ils veulent éviter les arnaques des terrasses à touristes, tester une cuisine originale et surtout se sentir dépaysé. En gardant vos formules compétitives et en faisant rimer été avec honnêteté, vous serez gagnant. En effet, si l'été peut ramener une foule continue de nouveaux clients, les rendre fidèles vous assure moins de travail et de dépenses en terme marketing...

L'accueil est le moins cher des investissements publicitaires.

Vous préparez votre positionnement pour l'été ? Faites nous en part pour une interview, une vidéo et un clin d'oeil !