



Comment attirer plus de clients dans son restaurant ? 20 pistes

Comment attirer plus de clients dans son restaurant ? Quels sont les moyens les plus efficaces pour faire entrer plus de clients dans son restaurant ? Les conseils de WikiCréa.

Voici une liste de 20 idées et de moyens simples pour attirer plus de clients dans son restaurant et accroître son chiffre d'affaires.

Agir à l'intérieur ou autour du restaurant : 8 pistes.

Les actions suivantes vous permettront d'augmenter la fréquentation de votre restaurant dans le temps :

1. Améliorez le **contact client** : soyez souriant, serviable et de bonne humeur. C'est un moyen très efficace de faire décoller son chiffre d'affaires à moyen terme.
2. **Soignez votre tenue** : adoptez une tenue professionnelle, en cohérence avec votre métier et les produits proposés.
3. Soignez la **rapidité du service**. Cela fidélisera vos clients.
4. Rendez votre **carte claire et lisible**. Les cartes surchargées ont tendance à décourager les clients dès l'entrée du restaurant.
5. **Renouvelez votre carte** régulièrement. Le but est d'apporter de l'innovation tout en rassurant par l'utilisation de termes classiques et connus.
6. Soignez le **goût**. La qualité dans l'assiette est primordiale pour faire revenir. N'oubliez pas que de plus en plus de clients choisissent leur restaurant sur la base des **avis et témoignages** consultables par internet (Tripadvisor, Google My Business, etc) : un seul mauvais avis pourrait vous faire perdre beaucoup de clients !
7. Rendez votre **devanture vivante**. Il ne doit pas y avoir de doute sur le fait que votre restaurant est bien ouvert.
8. Clarifiez votre **positionnement**. Le client ne doit pas avoir peur de se tromper en franchissant votre porte.

Agir à l'extérieur du restaurant : 12 idées.

Voici 12 astuces éprouvées pour attirer plus de clients dans votre restaurant :

1. Présentez-vous auprès des **entreprises locales** et invitez leur personnel à découvrir votre cuisine. Offrez un apéritif.
2. Organisez des **ateliers cuisine** et communiquez autour de ça. Le but est de faire entrer dans votre restaurant des personnes qui ne seraient peut-être jamais venues. Faites des **vidéos** de vos ateliers cuisine et diffusez-les sur les réseaux sociaux.
3. Organisez des soirées **dégustation**, ou des soirées thématiques. Par exemple : soirées rencontres, voyage ou découverte. Invitez des conférenciers et des intervenants spécialisés dans leur domaine.
4. Etablissez un **calendrier d'événements** ou de rencontres sportives, et proposez un menu adapté autour de ces manifestations. Communiquez autour de ça.
5. Etablissez des partenariats avec des **associations**, club d'affaires ou clubs de sport.
6. Communiquez dans la **presse ou la radio**, tenez informés les journalistes de la vie de votre établissement.
7. Tenez un **fichier client** à jour et exploitez-le par e-mailing, SMS ou courrier. La communication, pour avoir un impact, doit être la plus personnalisée possible.
8. Créez une **page internet**, une **page Facebook** et animez-la.
9. Communiquez en personnalisant votre **véhicule**.
10. Proposez une **offre de parrainage** ou de **fidélité**.
11. Adhérez et animez une **association** de commerçants ou tout autre type d'association ; invitez les membres dans votre restaurant. Le but est de booster le bouche-à-oreilles.
12. Inscrivez-vous sur des **annuaires professionnels** et sur Google My Business.

Voir aussi nos articles :

- **Ouvrir un restaurant : étapes, statuts et normes à respecter**
- **Créer une activité de restauration rapide ambulante**

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne, tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**

Des fichiers Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a mis au point des outils Excel gratuits pour gérer votre entreprise :

- un modèle de **plan financier**, indispensable pour obtenir des financements : **cliquez ici**,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici**,
- un **document de suivi du chiffre d'affaires**, **obligatoire en micro-entreprise** : **cliquez ici**,
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **cliquez ici**.