

# FAITES AUGMENTER VOS VENTES AVEC **10 PROMOTIONS** POUR LES JOURS DE MATCH

Offrez à vos clients une belle aubaine avec de bons plats et un bon service, et ils en redemanderont. Voici 10 promotions pour vous lancer :



## UN MENU POUR LES JOURS DE MATCH

Ajoutez un menu spécial distinct pour les jours de match en affichant des couleurs locales d'équipes favorites. Assurez-vous que votre menu contient des plats favoris des jours de match, comme des ailes de poulet, des tacos et des mini-burgers.



## L'AVANTAGE DE JOUER À DOMICILE

Offrez des réductions en fonction de la performance de l'équipe locale. Par exemple, si l'équipe marque un certain nombre de points ou de buts, offrez à tous des hors-d'œuvre à prix réduit.



## BILLET POUR BOISSON GRATUITE

Remettez des coupons aux clients lorsqu'ils viennent dîner ou souper, en les invitant à revenir consommer une boisson gratuite un jour de match s'ils achètent un hors-d'œuvre ou deux.



## CONCOURS POUR LES JOURS DE MATCH

Donnez à chaque client qui se présente un jour de match un billet de participation à plusieurs tirages donnant la chance de gagner différents prix (desserts, frites, hors-d'œuvre, ou même repas complet gratuit). Tirez des noms après chaque coup de circuit, but ou touché.



# 10 PROMOTIONS POUR LES JOURS DE MATCH



## HEURES PROLONGÉES

Les événements sportifs ne suivent pas toujours les heures des restaurants. Envisagez d'ouvrir vos portes entre les heures du dîner et du souper, ou de rester ouvert toute la journée les fins de semaine pour tenir compte des heures des jours de match.



## À EMPORTER, UNE SOLUTION GAGNANTE

Aidez les clients à regarder le match dans le confort de leur foyer (ou à la fête d'avant-match) sans devoir se soucier de préparer de la nourriture. Devenez le fournisseur privilégié les jours de match en alliant les mets protéinés, les accompagnements et les trempettes, en plus des condiments, des couverts et des assiettes.



## FORFAITS SUR LE POUCE

Certains n'ont pas les mêmes besoins que les autres en matière de réceptions. Facilitez-leur la tâche avec quelques forfaits en fonction du nombre de personnes, offrant tout à la fois des mets protéinés, des accompagnements et des condiments.



## INVITEZ-LES

Servez-vous de votre base de données de clientèle et envoyez des invitations par courriel à vos clients pour qu'ils se présentent les jours de match. Attirez-les par des promotions.



## RENDEZ LE TOUT FESTIF

Mettez de l'ambiance à l'aide de ballons aux couleurs des équipes, d'un tableau et de craies pour le pointage et de serpentins, par exemple.



## TOUT LE MONDE GAGNE

Donnez des coupons les jours de match pour le prochain match, pour susciter les visites répétées et la bonne humeur, peu importe la performance de l'équipe locale.



Ailes de poulet au whiskey



Trempette habanero au queso crémeux



Quesadillas de poulet à la moutarde de Dijon et de fromage au piment