Vigie

Préparé pour Bistro Exemple

Résumé du 1er au 15 novembre

Vos trois concurrents suivis : Bistro A, Brasserie B et Café-resto C.

Exemple fictif : les noms, les dates et les chiffres sont inventés.

À retenir en 30 secondes

- Bistro A augmente son menu du midi et ouvre déjà ses réservations des Fêtes.
- Brasserie B attire la clientèle du mardi soir avec une promotion.
- Café-resto C ferme le lundi : sa clientèle cherchera ailleurs.

Ce qui a changé

Bistro A Prix du menu	**Le menu du midi passe de 16 $ à 18 $.** **Pour vous :** votre midi reste plus abordable, un point à mettre en avant. Source : page Facebook, 10 novembre
Brasserie B Promotion	**Nouveau « 2 pour 1 » sur les pizzas, le mardi soir.** **Pour vous :** surveillez votre achalandage du mardi pour voir si l'offre vous touche. Source : site web, 11 novembre
Café-resto C Avis des clients	**Trois avis récents à 2 étoiles parlent de l'attente le samedi midi.** **Pour vous :** rappelez votre service rapide et la réservation en ligne. Source : avis Google publics, 12 au 14 novembre
Bistro A Nouveauté	**Menu des Fêtes publié, réservations de groupes ouvertes.** **Pour vous :** les groupes réservent tôt, ouvrez les vôtres bientôt. Source : site web, 13 novembre
Café-resto C Horaire	**Fermé le lundi à partir du 16 novembre.** **Pour vous :** les clients du lundi midi cherchent une autre adresse. Source : fiche Google Maps, 14 novembre

Une idée à essayer maintenant

Annoncez vos réservations de groupe des Fêtes avant que les salles de Bistro A se remplissent.

Sources : sites web, pages Facebook et avis Google publics des trois concurrents. Aucune information privée n'est utilisée.