



"Les chiffres font le travail. Votre rôle : les montrer clairement."

"Un constat bien posé vaut mieux que dix arguments."

ÉTAPE 1 — 1H AVANT : APPEL DE CONFIRMATION

Bonjour [Prénom], c'est [Votre prénom] de Food'Up.

Je vous appelle pour confirmer notre rendez-vous de [HEURE] tout à l'heure.

Vous êtes toujours disponible ?

Parfait. On se retrouve en visio, comme prévu.

Petite chose pratique :

si vous pouvez avoir votre Uber Eats Manager sous la main, c'est idéal.

Pas de souci si vous ne l'avez pas —

on s'adapte. On ne reporte pas pour ça.

- Accès Uber Eats Manager = idéal, jamais bloquant.

ÉTAPE 2 — OUVERTURE VISIO : ACCUEIL & CADRAGE

Bonjour [Prénom], merci d'avoir accepté !

On va faire très simple.

J'ai quelques minutes pour parler rentabilité avec vous.

Avant tout —

qu'est-ce que vous pensez de la plateforme de livraison en ce moment ?

ÉTAPE 3 — ÉCOUTE ACTIVE (règle d'or absolue)

Laissez-le parler.

Ne coupez pas. Notez. Hochez la tête.

Relancez : « C'est quoi votre plus gros problème en ce moment ? »

ÉTAPE 4 — ACCÉDER AUX DONNÉES UBER EATS

■ Option A — Partage direct

Demandez la page Paiements / Versements directement dans l'Uber Eats Manager.

■ Option B — Accès manager

Ajoutez votre contact via Google Hub Uber Eats pour accès complet au compte.

EXEMPLE CHIFFRÉ — À UTILISER EN DIRECT

Cas typique → ratio plateforme 70 %

Revenus plateforme (mois) 1 430 €

Versement réel reçu 430 €

Ratio plateforme calculé 70 %

Food cost 35% du revenu 500 €

Ce qu'il reste NET - 70 €

→ Il travaille à perte. Sans charges ni employés.

FORMULE RATIO PLATEFORME

(Revenu – Versement)

Revenu

× 100 = Ratio %

Résultat habituel : 60 à 80 % → **ALARMANT**

CALCUL FOOD COST (35 % standard)

Versement × 35 %

= montant matière première mensuelle

Versement – Food cost = NET RÉEL

PHRASE D'IMPACT — POSER LE CONSTAT

« Voici ce qu'il vous reste une fois la matière première déduite. Sans compter employés, charges et loyer. Vous êtes rentable ? »



"Un constat bien posé = une vente presque gagnée."

"Les chiffres convainquent mieux que les mots."

ÉTAPE 5 — PRÉSENTER LA SOLUTION FOOD'UP

« Bonne nouvelle — c'est exactement pour ça qu'on est là »

01 Diagnostic opérationnel

Un call structuré de 90 questions pour comprendre exactement comment vous travaillez sur la plateforme.

02 Audit compte complet

Analyse 360° de votre compte Uber Eats & Deliveroo, suivi d'un plan d'attaque marketing & opérationnel.

03 Inscription au RDS

Relevé de Situation hebdomadaire — documents envoyés chaque semaine pour contrôler vos chiffres en autonomie.

04 Call mensuel (15-20 min)

Point chiffres chaque mois — évolution, alertes et décisions rapides avec votre account manager.

05 Audit trimestriel

Bilan complet des performances réalisées — ce qui a changé et ce qu'on optimise ensuite.

CLOSING & OBJECTIONS FRÉQUENTES

« Je veux réfléchir »

Je comprends. Mais vous venez de voir les chiffres. Chaque semaine sans action, c'est de l'argent qui part.

« C'est trop cher »

Ce qu'on va récupérer dépasse largement l'investissement. On vous le montre dès le premier mois.

« J'en parle à mon associé »

Bien sûr. On peut le programmer maintenant pour qu'il voie les mêmes chiffres que vous.

« Je n'ai pas le budget »

Si vous n'êtes pas rentable aujourd'hui, ne rien changer est le vrai problème. On s'adapte à votre situation.

RÈGLES D'OR CLOSING

✓ À FAIRE

Montrer les chiffres
Laisser le silence parler
Reformuler le constat
Proposer de signer direct

✗ NE PAS FAIRE

Trop parler technique
Minimiser le problème
Hésiter sur le prix
Reporter à plus tard

CHECKLIST VISIO

- Exemple chiffré prêt sous les yeux ?
- Outil Flux d'exploitation ouvert ?
- Accès Uber Eats Manager demandé ?
- Agenda ouvert pour fixer la signature ?

MINDSET CLOSING

Un constat bien posé = vente presque gagnée.
Les chiffres convainquent mieux que les mots.