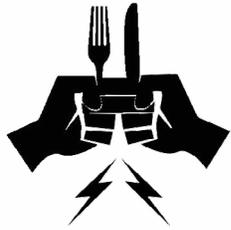


Moneris  ®/MD

+





WAREHOUSE GROUP

« Notre principal objectif est de mieux comprendre notre démographie. Alors, Moneris nous a offert des données personnalisées et des options de production de rapports qui nous ont montré qui sont nos clients et clientes et d'où ils et elles viennent par rapport à nos restaurants. »

- Derek Smith, chef de l'informatique décisionnelle pour les restaurants Warehouse Group

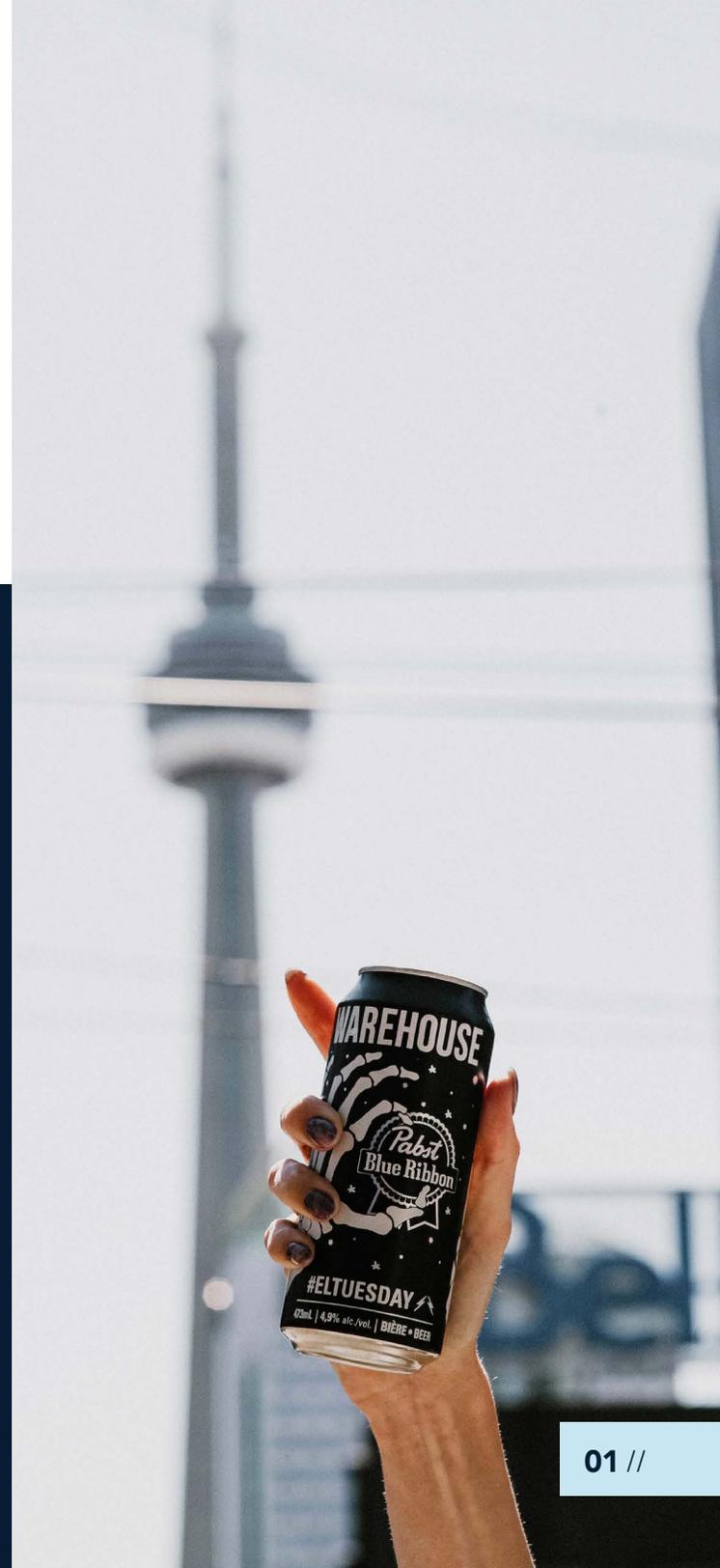
The Warehouse Group: <https://www.warehousegroup.ca/>

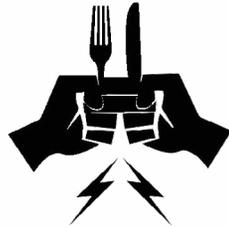
Secteur d'activité :

- Restauration

Produit utilisé :

- Services de données de Moneris : données de localisation des consommateurs améliorées grâce aux données démographiques





WAREHOUSE GROUP

- Les restaurants Warehouse Group sont des bars de quartier éclectiques qui offrent de la nourriture et des breuvages de qualité, le tout à un prix abordable.
- Grâce à une exécution efficace et aux données liées aux comportements d'achat, Warehouse Group a pu garder les prix de son menu bien plus bas que les prix moyens de l'industrie. D'ailleurs, la plupart des options du menu coûtent moins de 10 \$.
- L'entreprise Warehouse Group a ouvert son premier restaurant dans le quartier le plus animé de Vancouver en 2001. Aujourd'hui, il compte 20 restaurants situés entre la Colombie-Britannique et le Québec, ainsi qu'un restaurant à Seattle, dans l'état de Washington.
- L'entreprise fait affaire avec Moneris pour ses services de données de localisation.

Pourquoi Moneris?

L'entreprise a décidé de faire affaire avec Moneris^{MD} en 2022 pour profiter de ses services de données. Derek Smith, chef de l'informatique décisionnelle pour les restaurants Warehouse Group, dit que Moneris a été choisie à cause de sa réputation de longue date en tant que chef de file de l'industrie de la restauration pour le traitement des transactions. « Ça fait des années que j'entends le nom de Moneris. Je ne connais pas beaucoup de fournisseurs de services de traitement des transactions dans l'industrie de la restauration qui offrent des services à plusieurs établissements à la fois. Moneris fait du bon travail depuis si longtemps, donc il n'y a pas de meilleure partenaire qu'elle à nos côtés », dit Derek.

Avant d'utiliser les services de données de Moneris, les restaurants avaient beaucoup de données liées aux transactions, notamment le type de vente et la sorte de nourriture commandée. Cependant, l'équipe a remarqué des lacunes importantes : Qui étaient les clients et clientes? D'où venaient ces clients et clientes? Y a-t-il un lien important entre les données transactionnelles et démographiques qui peut aider l'entreprise à augmenter ses ventes?





“

« Lorsque nous avons communiqué avec Moneris pour la première fois, le plus important pour nous était de pouvoir bien connaître notre clientèle en fonction des transactions ainsi que des données démographiques et de localisation », explique Derek.

”

Derek mentionne aussi que durant les trois dernières années de pandémie, plusieurs restaurants, y compris le leur, ont dû surmonter de gros obstacles liés aux finances et à la main-d'œuvre. Travailler avec Moneris a été très utile pour l'équipe de Warehouse Group. L'équipe a appris beaucoup sur la façon de faire croître l'entreprise, ce qui, de la part d'autres fournisseurs de services de données, aurait coûté beaucoup plus cher.

« Les restaurants sont uniques puisqu'ils traitent de nombreuses transactions de nombreuses personnes et ils peuvent fonctionner de plusieurs façons différentes. Il faut vraiment avoir des spécialistes des données, comme ceux et celles qui travaillent à Moneris, afin d'obtenir des renseignements utiles sur chaque transaction qui aideront à élaborer des plans à l'avenir. Notre premier objectif était donc de faire affaire avec l'équipe des services de données de Moneris», explique Derek.

Qu'ont révélé les données?

Derek et son équipe ont profité de plateformes de traitement et de visualisation des données externes afin d'analyser davantage les données de Moneris et ils ont comparé les données avec celles de chaque établissement. Ils ont créé des filtres, en fonction du mois d'entrée des données, et ont étudié les corrélations entre différents facteurs comme le montant moyen des additions, l'emplacement des titulaires de carte et la proximité de la clientèle des restaurants. Ces découvertes ont aidé à confirmer des théories et à prendre des décisions éclairées, notamment la façon d'avoir une stratégie de marketing différente pour chaque restaurant ou la façon de permettre à l'entreprise de se démarquer de ses concurrents dans une catégorie précise.

Par exemple, Derek et son équipe ont utilisé les données de Moneris pour confirmer une hypothèse selon laquelle les ventes dans certains restaurants durant la pandémie étaient surtout effectuées par une clientèle plus locale. Ces données aideront Derek, l'équipe de marketing et l'équipe des opérations à créer des campagnes promotionnelles plus efficaces puisqu'ils auront une meilleure idée des profils démographiques de leur clientèle.





Pour l'avenir



« Notre entreprise Warehouse Group commence à devenir plus mature avec son approche puisque nous utilisons les données pour nous aider à prendre des décisions essentielles, qu'il s'agisse du menu ou des tactiques de marketing. Grâce à cette précieuse nouvelle source d'information, nous avons hâte de continuer à travailler avec l'équipe des services de données de Moneris dans le cadre de notre croissance et de notre évolution », dit Derek.



Selon Derek, tous les projets en cours sont une excellente occasion d'utiliser les données de Moneris pour aider à l'élaboration de futures stratégies en matière de ventes, de marketing et de main-d'œuvre. L'objectif est de pénétrer d'autres marchés au Canada et, même, aux États-Unis. L'équipe espère aussi qu'elle pourra utiliser les données pour continuer à étudier les ventes, la démographie et les tendances de dépenses de consommation dans des restaurants précis du pays.



Consultez la page moneris.com

Suivez-nous

MONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris. Toutes les autres marques ou marques de commerce déposées affichées dans cet article appartiennent à leurs titulaires respectifs. Corporation Solutions Moneris (« Moneris ») n'est pas responsable de l'exactitude, de la fiabilité ou de l'actualité des renseignements fournis dans cet article. Cet article ne représente pas l'opinion de Moneris ou de ses sociétés affiliées. Les renseignements compris dans cet article ne visent pas à vous fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques, comptables précis, en matière de placements ou autre, et vous ne devriez pas vous y fier sans obtenir l'avis d'un spécialiste.