LIEUX MULTI-ENSEIGNES & ÉVÉNEMENTS

AGORA

commande multi-stands, suivi par comptoir, animations participatives.

Garder le fil, *sans être dans la file*

Pensé pour les lieux qui réunissent plusieurs enseignes sous un même toit.

- Food court
- Halle gourmande
- Festival et événementiel
- Parc d'attraction



Tout le lieu *sur un plateau.*

LE PROBLÈME RÉCURRENT

Vos clients veulent un plat chez l'un, un dessert chez l'autre, et s'inscrire au karaoké. Mais faire trois fois la queue transforme vite une soirée entre amis en trois amis qui font la queue. Seuls.

LA SOLUTION BRIGADIA

Une interface unique pour commander, suivre et participer. Tous vos comptoirs, vos animations et votre programme au même endroit.

LE MODÈLE

À partir de 50 € par stand et par mois, plus 1 € par commande*

Un abonnement fixe pour l'outil, une charge fixe à la commande pour l'usage. Jamais de pourcentage sur votre chiffre d'affaires, quel que soit le ticket. L'euro ne s'applique qu'aux commandes passées par le client depuis l'application. Celles que votre équipe saisit elle-même sont comprises et illimitées dans l'abonnement.

* Prix HT, variable selon le nombre de stands et votre volume.

AGORA

commande multi-stands, suivi par comptoir, animations participatives.

LE PARCOURS D'UNE SOIRÉE

Du premier scan *à l'envie de revenir*

Ce qui se passe entre le moment où un client ouvre la carte du lieu et celui où il note la date du prochain concert — sans avoir fait la queue une seule fois.



01

Il scanne, le lieu s'ouvre

Un code sur la table, au comptoir, sur l'affiche de la soirée. Rien à installer, rien à créer : les cartes de toutes vos enseignes s'ouvrent d'un coup, le programme avec.

02

Il cherche par envie, pas par enseigne

Une envie de sucré, de sans gluten, de quelque chose qui tienne au corps. La recherche porte sur tous les stands à la fois : il trouve sans avoir à deviner qui le fait.

03

Un seul panier pour trois comptoirs

Une entrée chez l'un, un plat chez l'autre, un dessert chez le troisième. Il ne choisit plus entre deux files, il prend les trois. Même geste, panier plus gros.

04

Chaque comptoir reçoit sa part

La commande se découpe toute seule. Personne ne trie, personne ne recopie, personne ne traverse la cour pour prévenir : chaque stand voit ce qui le concerne, et rien d'autre.

05

Il suit chaque stand en direct

Les comptoirs n'avancent pas à la même vitesse, et c'est normal — ce n'est pas le même feu. Le client voit où en est chaque part de sa commande sans avoir à demander.

06

Prévenu au téléphone, plus de buzzer

Il est averti dès qu'une part est prête et va la chercher au bon moment. Vous n'avez plus de boîtiers à distribuer, à recharger, ni à racheter quand ils repartent dans une poche.

07

Vos équipes produisent au lieu de gérer l'attente

Plus personne devant le comptoir pour demander si c'est bientôt prêt. Le temps que ça libère retourne là où il sert : en production.

08

Le programme s'ajoute à son agenda

Concert, quiz, karaoké : ce qui vient est affiché, et il l'emporte dans son téléphone d'un geste. Il ne repart pas en se disant qu'il reviendra peut-être, il repart avec une date.

09

Il entre dans l'animation depuis sa table

S'inscrire au karaoké, choisir sa chanson dans le catalogue, voir la file, savoir quand c'est son tour, répondre au quiz en direct. Ce qui n'était qu'une animation devient une raison de rester.

LES AVANTAGES

- Toutes vos cartes réunies, un seul panier
- Suivi par stand, client prévenu sans buzzer
- Participation en direct aux animations
- Création d'une base client automatisée
- Recherche par envie sur toutes les enseignes à la fois
- Programmation des événements, ajoutable à l'agenda
- Gestion multisite depuis une seule interface
- Aucune application à installer pour le client