



Go For
MEAL

**DOSSIER DE
PRESSE**





Sommaire

- Notre idée 4
- Nos objectifs 7
- Nos engagements 8
- Nos partenaires 10
- Notre communauté 11
- Nous contacter 12



Une application intuitive et innovante :

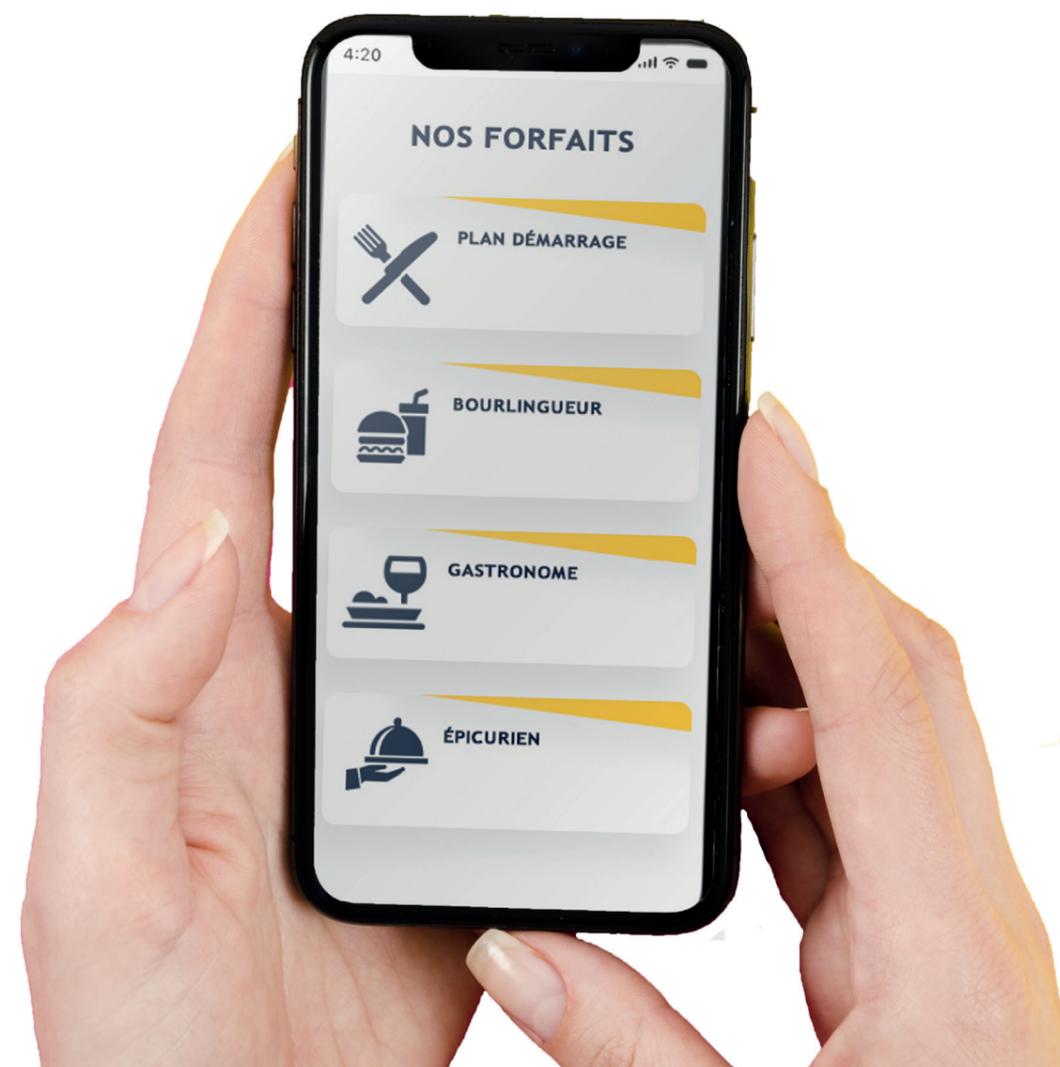
Go For Meal est une application réunissant des professionnels de l'horeca. L'application soutient l'horeca en ce contexte si particulier. La pandémie a fragilisé grandement ce secteur qui est resté fermé pendant une longue période. L'idée de les soutenir est venue quand l'un des créateurs du concept a été touché par la détresse de l'un de ses amis restaurateurs. Il en a fait part à ses associés qui ont été emballés immédiatement, au mois de mars 2021 Go For Meal était né.

Pourquoi faire et pour qui ?

Les professionnels de l'hôtellerie, les cafés/bars et restaurants proposeront des offres pour inciter les consommateurs à se rendre dans leur établissement. Les avantages seront divers et variés, tous formant une stratégie d'acquisition et de fidélisation de la clientèle. Cela va du simple apéritif offert à l'achat d'un autre, en passant par une happy hour exceptionnelle ou encore un menu gratuit sur deux. Le partenaire est ainsi libre mais aussi conseillé pour établir sa propre stratégie.

Les formules :

Ainsi le consommateur bénéficiera de quelques avantages selon la formule. Afin de garder une notion de gratuité, l'utilisateur bénéficiera gratuitement d'un avantage par mois avec la possibilité d'en obtenir d'autres selon son implication dans l'application (par exemple, par-rainer l'application accordera un avantage supplémentaire). En revanche, moyennant un abonnement de 3.99 € par mois, l'utilisateur pourra profiter pleinement à 100% de tous les avantages de tous les partenaires de l'application Go For Meal. Par ailleurs, cet abonnement est dégressif en fonction de la période d'abonnement. 3.99 € pour un mois, 2.99 € (/mois) pour 6 mois et enfin 1.99 (/mois) pour 1 an.



Via notre application, notre mission principale est d'apporter du soutien au domaine de l'horeca. Par conséquent, notre ligne de conduite suit 3 objectifs primordiaux :

- Apporter de la visibilité aux établissements de nos partenaires

Pour ce faire, nous leur proposons de partager des posts sur Facebook et sur Instagram qui mettront en avant leurs services. De plus, à travers l'application Go For Meal, les professionnels auront l'opportunité d'afficher leur établissement aux utilisateurs en incluant au moins une promotion pour les consommateurs.

- Donner un coup de pouce aux établissements non partenaires

Le but de notre projet est de soutenir tous les professionnels et de les pousser vers le haut, ceci même s'ils ne sont pas en partenariat avec Go For Meal. Effectivement, la totalité des commerces visités par les fondateurs de Go For Meal sont publiés sur nos réseaux sociaux car les temps sont durs pour tout le monde et cela ne coûte rien de tous les soutenir.

- Créer des moments de vie

Au-delà du domaine horeca, nous sommes persuadés que Go For Meal est le projet parfait pour créer des souvenirs. Rien de mieux que de partager des moments avec des proches autour d'un bon repas et en découvrant des spécialités culinaires qu'on ne soupçonnait pas.

Le plaisir de se retrouver



Nos engagements

Envers nos partenaires

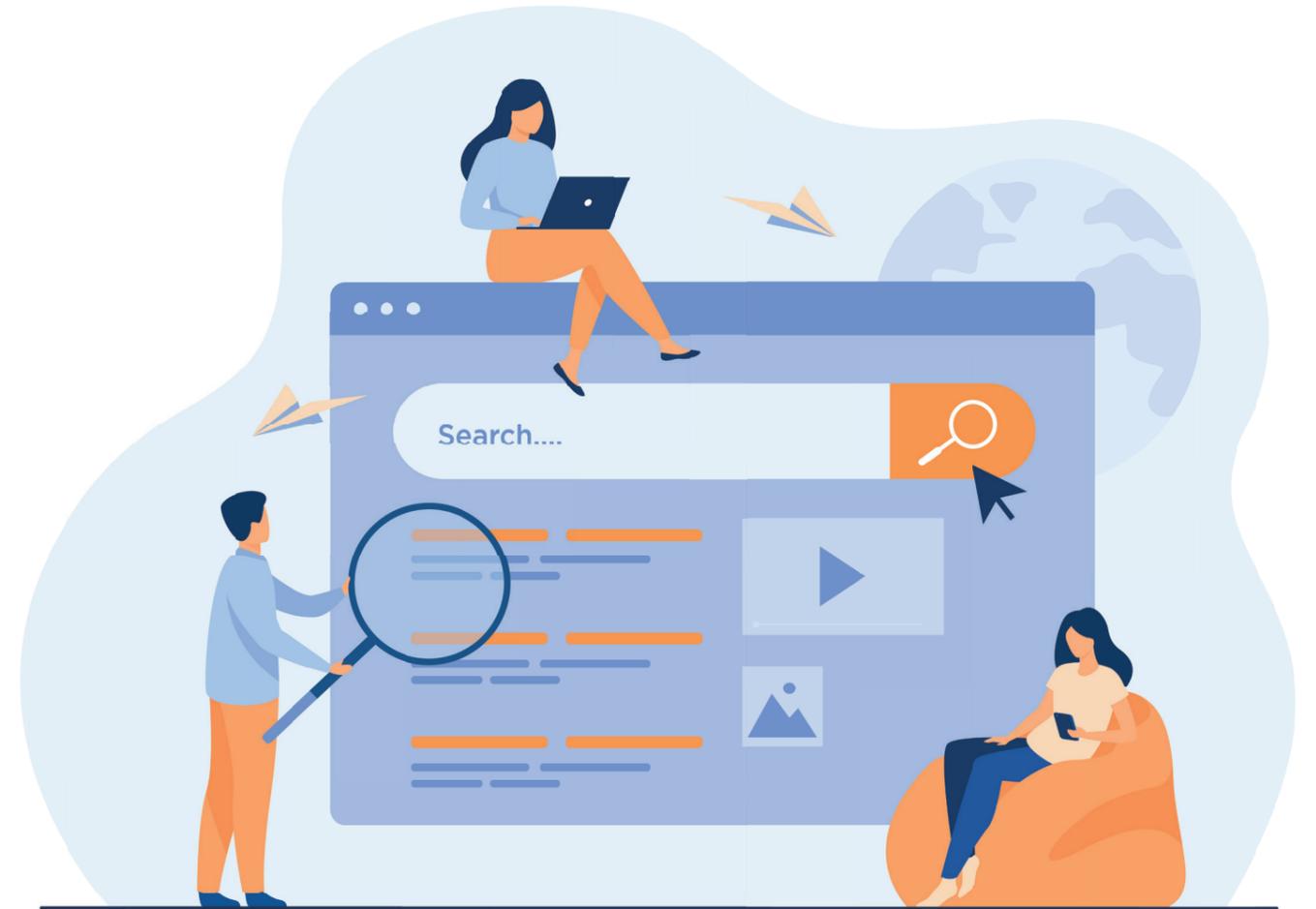
Le soutien que nous souhaitons apporter au secteur est notre première motivation et c'est pourquoi notre outil d'acquisition et de fidélisation est entièrement gratuit pour nos partenaires. Tout au long de notre collaboration, nous nous engageons à respecter notre accord en soutenant continuellement nos partenaires à travers la visibilité que nous leur apportons. C'est une collaboration sur le long terme et nous sommes persuadés que notre association leur sera bénéfique.

Envers nos utilisateurs

Notre entreprise a bien entendu également pour but de satisfaire les consommateurs de l'horeca. Par conséquent, il est essentiel de leur proposer des services de qualité. Lors de la recherche de restaurants, d'hôtels et de cafés, deux aspects fondamentaux sont exigés : la qualité et l'amabilité. Effectivement, nous collaborons avec des professionnels qui proposent des services en lesquels nous croyons et dont nous sommes certains qu'ils plairont à nos utilisateurs. De plus, la relation de confiance entre les clients et Go For Meal se basera sur leur satisfaction suite aux deals obtenus à travers la plateforme. Ainsi, nous nous engageons à rechercher les meilleures formules pour nos utilisateurs et à constamment les mettre à jour.



Pour trouver nos partenaires, nous allons simplement à la rencontre des professionnels sur place ou par téléphone. Certains ont tout de suite manifesté beaucoup d'enthousiasme pour le projet et sont d'ores et déjà parmi nos partenaires. Go For Meal soutient tout l'horeca et à cet égard nous prenons des photos des professionnels et de leur établissement, qu'ils décident ou non de nous rejoindre, afin d'en faire leur promotion sur notre page Facebook.



En quelques semaines, nous sommes déjà suivis par plus de 500 abonnés et nous comptons continuer à fidéliser une clientèle pour soutenir tous les professionnels que nous rencontrons. Nous travaillons également sur la mise en place d'un compte Instagram ainsi que d'autres réseaux sociaux pour élargir notre public.

Suivez nos rencontres avec les professionnels sur notre page facebook :
<https://www.facebook.com/GoForMeal>

Quentin Mousset - Project Owner
+32 499 179 147

David Van Goidtsnoven - Project Owner
+32 485 160 996

Email : info@goformeal.io

A photograph of a woman in a grey short-sleeved shirt and a red apron, seen from the side, working in a restaurant kitchen. The background is blurred, showing warm lights and other kitchen equipment.

**Soutenir nos commerces locaux
tout en prenant du plaisir**