

Nos partenaires aiment travailler avec nous :



Atanaska

Restaurant Mexicain

"Au bout de 10 mois, nous recevons plus de 300 commandes par semaine, ce qui a augmenté nos ventes de 8 200€."



Suresh

Restaurant Indien

"M'engager avec Peckwater a été une excellente décision. Je n'en serais pas là sans eux."



Barry

Kebab

"Si vous êtes déjà dans le métier, alors pourquoi ne pas faire davantage de bénéfices avec votre structure de coûts existante ? Si j'ai pu le faire, vous y arriverez aussi !"

Intéressé ?

Programmez un rendez-vous



Chaque mois, augmentez
votre chiffre d'affaires entre
14 000 € et 67 500 €

Augmentez vos
commandes de livraisons
de **plus de 825%**

Augmentez votre
marge brute de
9% en moyenne

Générez un bénéfice net
supplémentaire de
5 300 € à 21 500 €

Réduisez vos coûts de
matières premières de
11% en moyenne

Réduisez votre gaspillage
de **4% en moyenne**



L'avenir de la franchise

peckwater

BRANDS

Vous gérez une cuisine ?

Préparez-vous à générer
des commandes, des
revenus et des bénéfices
supplémentaires.



Augmenter vos volumes de livraison a du sens

Le moyen le plus simple d'augmenter vos ventes est de lancer une marque virtuelle

Votre établissement physique

Vous avez déjà des frais fixes - loyer, équipement, employés... Ils n'augmentent pas même si votre volume de ventes, lui augmente.



Nos marques virtuelles

Nous vous aidons à cibler de nouvelles catégories - la livraison attire souvent de nouveaux clients.

Alors pourquoi ne pas les produire vous-même ?
Profitez de notre experience :

125 000 +
commandes
couronnées
de succès

99.8%+
de taux de
réussite des
commandes

★★★★★
note
moyenne
des clients



Les avantages commerciaux parlent pour eux-mêmes

Uber Eats et Deliveroo nous le disent, les franchises de livraison se vendent mieux que les marques locales, de +298%

Quelques chiffres

Marques digitales Peckwater

Ventes par semaine

133 - 438

Valeur moyenne des commandes

25 €

Droit de licence

35%

Ingrédients

25%

Gaspillage

3%

Total

63%
(37% Marge brute)

Marge brute

1200 € -
4 000 €

Plus de ventes

Commande moyenne plus importante

Ingrédients moins chers

Moins de gaspillage

Marge supérieure

De la mise en place à votre première vente - comment ça marche ?

Faibles frais d'installation

100% des frais de mise en place sont réinvestis une fois lancé

Formation et lancement rapide

Nous n'avons besoin que d'un membre de l'équipe sur place pendant 4 heures pour un lancement

Soutien permanent

Un gestionnaire de franchise vous est dédié pour vous aider à grandir



Intégration automatique

Rapide, facile, configuration digital et mise en ligne dans un délai de 14 jours

Suivi opérationnel détaillé

Suivi à l'aide de tableaux de bord et d'outils performants uniques

Sont inclus

- Évaluation de la cuisine et accord stratégique avec la marque digitale
- Intégration gratuite à Deliveroo, Uber Eats, Just Eat
- Gestion complète des plateformes de livraison
- Emballage brandé
- Intégration gratuite de Deliverect et Apicbase
- Formation en personne et en ligne
- 12 semaines de marketing gratuit - d'une valeur de 3 000 €
- Gestionnaire de franchise dédié
- Tableau de bord et rapports de stock
- Support client illimité

Annulez à tout moment - pas de durée minimale et aucun frais d'annulation

Droits exclusifs d'exploiter nos marques dans votre rayon de livraison.