

5 CONSEILS

VERS LE

SALON SANS ESPÈCES



1. INFORMER LES CLIENTS EN TEMPS UTILE

Informez vos clients à l'avance du changement prévu. Utilisez les réseaux sociaux, des affiches et des entretiens individuels pour expliquer les avantages tels que le confort, la sécurité et la rapidité. Vous éviterez ainsi toute incertitude et augmenterez l'acceptation.

2. PRÉVOYEZ UNE PÉRIODE DE TRANSITION

Prévoyez une phase de transition de 1 à 2 ans pendant laquelle les paiements en espèces et par carte seront possibles en parallèle. Cela permettra à vos clients réguliers de s'adapter progressivement et à votre équipe de se familiariser avec les nouveaux processus.

3. CHOISIR SOIGNEUSEMENT SON FOURNISSEUR DE TERMINAUX

Comparez soigneusement les différents prestataires : les frais, la durée des contrats et les coûts des services varient considérablement. Choisissez un terminal avec des frais de transaction peu élevés et des coûts totaux transparents. Une facturation centralisée facilite considérablement la comptabilité.

4. AFFICHER LES POURBOIRES NUMÉRIQUES

Assurez-vous que votre système permet de gérer facilement les pourboires numériques. Les solutions idéales sont celles qui permettent aux pourboires de rester exonérés d'impôt et d'être versés directement aux employés. Communiquez ouvertement à ce sujet afin d'éviter toute perte de pourboires.

5. FORMER L'ÉQUIPE ET ADAPTER LES PROCÉDURES

Formez votre équipe à l'utilisation du système de paiement sans espèces en temps utile : les paiements, les remboursements, la répartition des pourboires et les processus techniques doivent être maîtrisés. Définissez clairement les responsabilités et les processus internes afin que chacun puisse agir en toute confiance et avec assurance.