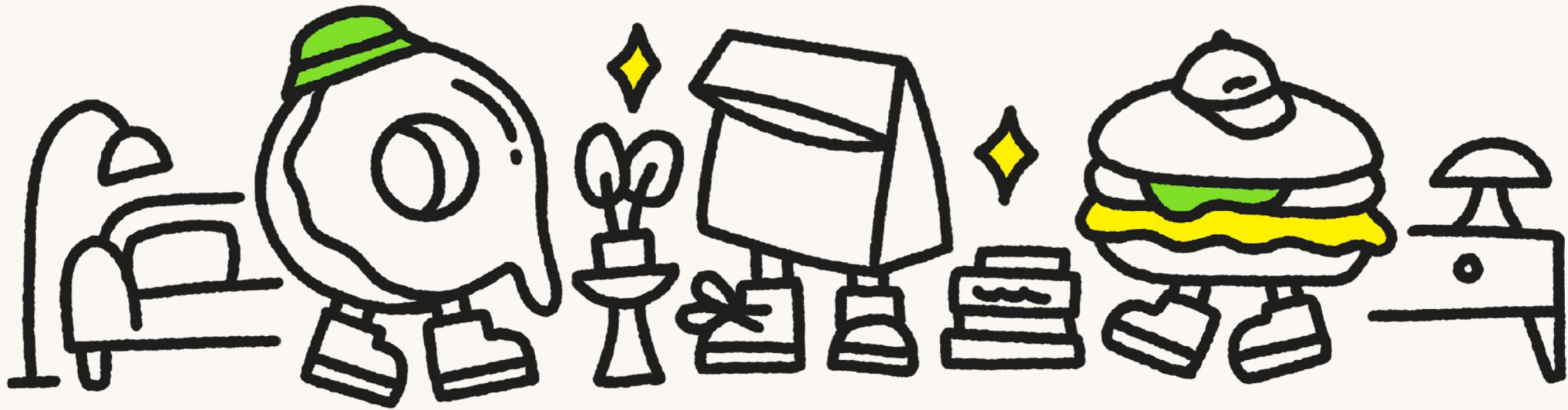


G

Gimmy

Academy



Uber Eats



deliveroo

Formation d'expertise des plateformes de livraison

Vous cherchez à ...

... booster votre chiffre d'affaires ?

...connaître tous les codes des plateformes de livraison ?

Gimmy est là pour vous apporter une formation complète et sur-mesure afin d'optimiser vos ventes et de devenir un as de la livraison de repas !

Pourquoi participer à la formation ?

Quand on est restaurateur, on fait face à de nombreux défis :

Défis structurels


Coûts élevés du personnel et de l'équipement

Cuisine et équipes sous-utilisées

Défis conjoncturels

Pénurie de main d'œuvre

Inflation du prix de la matière première



Pourquoi ne pas vous lancer dans la livraison de repas à votre tour et augmenter votre chiffre d'affaires sans investissement supplémentaire ?



La livraison de repas est un marché en pleine **expansion**

Cependant de nombreux restaurateurs ne savent pas comment s'y prendre et être performant dans ce domaine :

- Leur menu ne répond pas aux attentes des clients en livraison
- Leurs opérations et processus en cuisine ne sont pas optimisés pour la rapidité exigée par ce service
- Leurs prix ne sont pas compétitifs en raison des commissions élevées des plateformes de livraison
- Ils ont du mal à se faire une place dans cet univers digital où la concurrence s'intensifie



Gimmy vous donne toutes les clés pour maîtriser les plateformes de livraison !

Gimmy en bref

Gimmy créé depuis 2022 des marques de restauration et propose clés en main à des restaurants existants, sous-utilisés, dans le but d'accroître leur chiffre d'affaires.



Gimmy a Smatch
Original Smash Burgers



Gimmy Juicy
Gourmet Smash Burgers



Wanted
Saucy Smash Burgers



Oh my Cheese!
Cheesy Smash Burgers



Gimmy Nola
Louisiana Fried Chicken



Gimmy Seoulmate
Korean Fried Chicken



Circus
Saucy Fried Chicken



Baraque
Cheesy Loaded Fries



Gimmy S'More
American Desserts



Gimmy Toasty
French Toasties



Crousty
Crousty

Pourquoi choisir Gimmy ?

450 Restaurants virtuels
partenaires créés

11 Marques actives

4 Années d'expérience dans
la livraison de repas



Maîtrise des tendances
food et des recettes les
plus demandées



Expertise des
packagings adéquats



Connaissance approfondie
des ingrédients adaptés à
la livraison

Une équipe d'experts en livraison de repas



Jennifer

Directrice générale Gimmy

Experte algorithmes des plateformes et branding de marques



Fériel

Directrice générale Gimmy

Experte plateformes de livraison et performance opérationnelle



Rania

Experte performances financières et opérationnelles

Nos valeurs

Impact



Chez Gimmy, on se soucie de notre impact ! On permet aux restaurateurs en difficulté financière de **trouver un nouveau levier de croissance**.

Exigence



Chez Gimmy, chaque détail compte : des emballages aux commandes automatisées, tout est conçu pour **garantir des résultats concrets et une satisfaction client optimale**.

Convivialité



Chez Gimmy, profitez d'un **accompagnement personnalisé** basé sur l'écoute, la proximité et le respect de vos besoins.

Ils parlent de nous



« Au début, je passais des heures sur les plateformes de livraison sans savoir comment les gérer. Mon menu manquait de clarté, et la gestion des remboursements me dépassait complètement. Grâce à Gimmy, tout a changé. Ils m'ont aidée à **fixer les bons prix et à optimiser mes menus pour les rendre plus attractifs**. Résultat, mes ventes ont connu un **énorme boost** et je suis désormais beaucoup plus confiante dans la gestion de mon activité. » *Léia, restauratrice à Nanterre*

« Je n'avais aucun contact pour négocier et obtenir des bannières visibles. Je ne savais pas comment créer un packaging attractif ni quel emballage choisir pour qu'il soit adapté à la température des plats. Tout cela m'a valu pas mal d'avis négatifs. Leur **soutien sur le packaging et le visuel a beaucoup aidé**. Aujourd'hui, je vois la différence et je me sens beaucoup **mieux préparé pour gérer mon restaurant**. » *Olivier, restaurateur à Beaugrenelle*



Nos formations - Intitulés et objectifs

1. Se lancer sur les plateformes de livraison

Les bases pour le lancement
Paramétrages clés pour un meilleur référencement
Optimisation de la stratégie promotionnelle

2. Créer un menu authentique

Maîtrise des codes d'un menu performant en ligne
Mise en place d'une stratégie de prix adaptée

3. Gérer sa performance opérationnelle

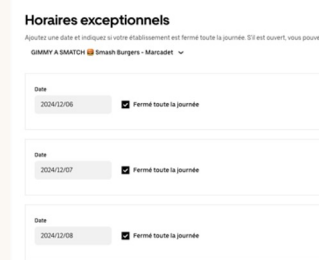
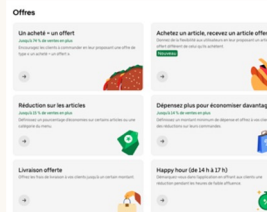
Suivi automatisé des métriques de performance opérationnelle
Optimisation de la gestion des matières premières
Gestion des avis clients et des remboursements

4. Définir un packaging optimisé pour la livraison

Les enjeux fonctionnels et techniques du packaging
Le packaging comme outil marketing impactant

Programme

1. Se lancer sur les plateformes de livraison

Intitulé	Objectifs	Durée	Supports
1. Les bases pour le lancement	<ul style="list-style-type: none">Comprendre et maîtriser l'univers de la livraison à domicile	<ul style="list-style-type: none">15min	<ul style="list-style-type: none">Uber & Deliveroo
	<ul style="list-style-type: none">Configurer les comptes sur les plateformes	<ul style="list-style-type: none">15min	<ul style="list-style-type: none">Uber & Deliveroo
	<ul style="list-style-type: none">Trouver le bon agrégateur	<ul style="list-style-type: none">30min	<ul style="list-style-type: none">Benchmark
2. Préparation technique pour un meilleur référencement	<ul style="list-style-type: none">Savoir effectuer les vérifications techniques avant le lancement du restaurant (publier un menu, définir des horaires, temps de préparation, adresse de facturation...)	<ul style="list-style-type: none">1h	<ul style="list-style-type: none">Suivi paramétrage lancement
			
3. Optimisation de la stratégie promotionnelle	<ul style="list-style-type: none">Maîtriser la mise en place et la gestion des promotions sur les plateformes (BOGO, BOGA, sponsorisation...)	<ul style="list-style-type: none">30min	<ul style="list-style-type: none">Uber & Deliveroo
			

Uber

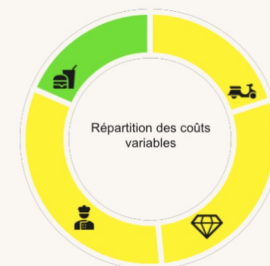


deliverect

Programme

2. Créer un menu authentique

Intitulé	Objectifs	Durée	Supports
1. Maîtrise des codes d'un menu performant en ligne	<ul style="list-style-type: none">Analyser les coûts variables (grammage des matières premières, packaging)	45min	Benchmark
	<ul style="list-style-type: none">Intégrer les commissions des plateformes de livraison dans la structure tarifaire pour éviter l'érosion des marges	30min	Modèle financier
2. Un menu qui maximise les profits	<ul style="list-style-type: none">Maîtriser la rédaction d'un menu (vocabulaire type, emoji, choix)	45min	Plateformes
	<ul style="list-style-type: none">Comprendre et maîtriser la gestion des stocks	45min	Inpulse
	<ul style="list-style-type: none">Mettre en place une stratégie de prix concurrentielle	45min	Excel



Quelle sauce dans ton burger ?
Choisissez-en 1.

Power 🍌 : crémeuse et intense au poivre

Sun 🌻 : mayonnaise pimée et revisitée, douce

Hug 🍷 : croquante, légèrement sucrée et légère


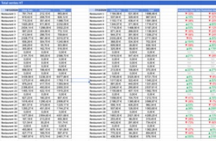

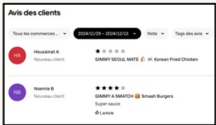
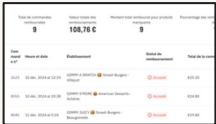
Twist 🍷 : relevée à la moutarde douce et au paprika



Produit	Quantité	Prix unitaire	Prix total	Marge	Coût
Produit A	100	10	1000	500	500
Produit B	200	5	1000	400	600
Produit C	50	20	1000	300	700
Produit D	300	3	900	200	700
Produit E	150	6	900	150	750

Programme

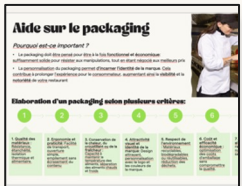
3. Gérer sa performance opérationnelle

Intitulé	Objectifs	Durée	Supports	
1. Suivi automatisé des métriques de performance opérationnelle	<ul style="list-style-type: none">• Connaitre et analyser les KPIs clés des plateformes de livraison (taux de connexion, taux d'erreur, notes, ...)• Maitriser l'outil automatisé Gimmy pour les utilisateurs multi-restaurants virtuels	<ul style="list-style-type: none">• 30min• 1h	<ul style="list-style-type: none">• Dashboard des plateformes de livraison : Uber et Deliveroo• Outil automatisé pour multi-restaurants virtuels	 
2. Optimisation de la gestion des matières premières et des stocks	<ul style="list-style-type: none">• Sélectionner le meilleur outil tech de gestion de matières premières• Apprendre à analyser les données de consommation pour automatiser les commandes	<ul style="list-style-type: none">• 30min• 30min	<ul style="list-style-type: none">• Analyse comparative des logiciels• Dashboard des outils de gestions de MP	
3. Gestion des avis clients et des demandes de remboursements	<ul style="list-style-type: none">• Savoir gérer les avis clients : automatisation des réponses, analyses• Comprendre les politiques de remboursement de chaque plateforme et savoir gérer les demandes de contestations	<ul style="list-style-type: none">• 30min• 30min	<ul style="list-style-type: none">• Section « avis » des plateformes de livraisons• Section « remboursements » des plateformes de livraison	 

Programme

4. Définir un packaging optimisé pour la livraison

Intitulé	Objectifs	Durée	Supports
1. Les enjeux fonctionnels et techniques du packaging	<ul style="list-style-type: none">Comprendre les enjeux techniques du packaging : protection des aliments (saveurs, chaleur, croustillant) et praticité	• 1h	• Slide sur le rôle clé du packaging et les critères de décision
	<ul style="list-style-type: none">Choisir les matériaux et formats les plus adaptés	• 45min	• Document sur les matériaux et formats d'un packaging
2. Le packaging comme outil marketing impactant	<ul style="list-style-type: none">Comprendre le rôle clé du packaging en marketing : identité de marque, expérience client, communication, ...	• 45min	• Document sur la personnalisation du packaging
	<ul style="list-style-type: none">Créer un design graphique appliqué à sa marque	• 1h	• Atelier créatif avec un outil en ligne (i.e. Canva)



Méthodes pédagogiques mobilisées

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

1 Apports théoriques

Transmission des connaissances clés en visioconférence (live Google Meet) : concepts de référencement, logique de pricing, algorithmes plateformes.

2 Démonstration

Manipulation en direct des interfaces Uber Eats, Deliveroo et Just Eat : modification de fiche produit, gestion des promotions, lecture des KPIs.

3 Pratique guidée

Exercices accompagnés en séance : saisie dans le modèle financier Excel, rédaction de fiche menu (vocabulaire, émojis), paramétrage Inpulse ou Canva.

4 Débrief

Retour personnalisé sur chaque exercice : analyse des choix du stagiaire, identification des axes d'amélioration, ancrage des apprentissages.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

QCM de validation des acquis

En fin de chaque séquence. Mesure : taux de réussite, taux d'erreurs, progression entre QCM successifs. Seuil de validation : 70%.

Mises en situation professionnelles

Exercices intégrés tout au long de la formation, basés sur des cas réels de plateformes : référencement fiches produits, gestion des promotions, analyse de KPIs.

Modalité d'enseignement

Formation 100% distancielle synchrone — sessions individualisées sur Google Meet. Supports fournis : modèle Excel, accès plateformes live, guides Canva.

Évaluation des acquis

Pendant la formation

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Méthode :

Des exercices concrets sont intégrés tout au long de la formation. Ces cas pratiques sont directement inspirés de situations rencontrées sur les plateformes (référencement de fiches produits, choix des promotions, analyse des statistiques de ventes, gestion de la e-réputation, etc.).

Objectif :

Ces mises en situation permettent de valider la **capacité du stagiaire à mobiliser les compétences acquises** dans des contextes opérationnels proches du réel. Elles favorisent également l'ancrage des connaissances à travers l'action.

KPIs observés :

- Niveau d'autonomie dans la résolution du cas
- Pertinence des décisions prises
- Qualité de l'analyse des résultats fournis
- Adéquation des actions avec les bonnes pratiques enseignées

Fréquence :

1 à 2 cas pratiques par demi-journée, selon la durée totale de la formation. Correction en groupe ou individuelle, avec retour formateur.

QCM de validation des acquis

Méthode :

Des questionnaires à choix multiples sont proposés à la fin de chaque module ou séquence de formation. Ils permettent de vérifier la **compréhension des connaissances théoriques essentielles** avant de passer à la suite.

Objectif :

Tester la bonne assimilation des concepts clés (algorithmes de visibilité, gestion des commandes, calcul de rentabilité, outils statistiques, etc.).

KPIs observés :

- Taux de réussite global (nombre de bonnes réponses / total)
- Taux d'erreurs sur les notions fondamentales
- Progression entre les différents QCM réalisés

Fréquence :

En fin de séquence ou journée de formation, selon l'organisation pédagogique.

Évaluation des acquis

À court terme *(1 à 6 mois)*

Objectif :

- Évaluer la satisfaction et la compréhension immédiate des clients
- Mesurer l'impact opérationnel sur la performance du restaurant

Questionnaire de feedback à chaud :

- **KPIs** : Niveau de satisfaction des participants (échelle de 1 à 10), taux de recommandation (NPS), clarté et pertinence du contenu
- **Fréquence** : À la fin de chaque formation

Évaluation des do's et don'ts appliqués :

- **KPIs** : Nombre de bonnes pratiques (do's) mises en œuvre et nombre d'erreurs (don'ts) évitées dans les premières semaines suivant la formation sur la base des outils du programme « performance opérationnelle »
- **Fréquence** : Observation et suivi hebdomadaire ou mensuel via des entretiens avec les restaurateurs

Suivi de la réputation et des avis en ligne :

- **KPIs** : Nombre d'avis positifs sur les plateformes, évolution des notes sur une longue période, amélioration de la réputation en ligne
- **Fréquence** : Comparaison annuelle des avis en ligne et des notes moyennes

À moyen terme *(6 mois et plus)*

Objectif :

- Évaluer la durabilité et l'impact global des formations sur la croissance et la stabilité des restaurants

Évaluation des performances sur les plateformes de livraison :

- **KPIs** : Note moyenne sur les plateformes (ex : Uber Eats, Deliveroo), classement du restaurant par rapport aux concurrents (évolution du rang), taux d'erreur, temps de préparation, taux de connexion
- **Fréquence** : Suivi mensuel sur 6 à 12 mois

Analyse des ventes et de la rentabilité :

- **KPIs** : Chiffre d'affaires généré via les plateformes de livraison, évolution des marges bénéficiaires (avant et après formation)
- **Fréquence** : Comparaison des états financiers semestriels et annuels

Suivi des campagnes de promotion :

- **KPIs** : Taux de conversion des campagnes marketing (augmentation des commandes pendant les promotions), coût d'acquisition client (CAC)
- **Fréquence** : Évaluation après chaque campagne promotionnelle sur 3 à 6 mois

A qui s'adresse la formation Gimmy ?

1

Restaurateurs indépendants

Améliorez vos performances sur les plateformes de livraison, que vous soyez débutants ou expérimentés.

2

Restaurateurs franchisés

Optimisez vos opérations de livraison multisites pour une efficacité accrue.

3

Gérants de dark kitchens & concepts 100% livraison

Développez des stratégies de livraison performantes pour vos concepts 100% dédiés.

4

Responsables F&B d'établissements

Élargissez votre offre avec un service de livraison performant, hôtels et bars.

5

Gérants de commerces alimentaires

Touchez une nouvelle clientèle en proposant la livraison de vos produits (boulangerie, café, pâtisserie...).

6

Gérants de supermarchés

Complétez votre offre avec un service de livraison de repas intégré.

7

Traiteurs et services événementiels

Augmentez votre visibilité et proposez un service de livraison efficace.

8

Responsables marketing et communication

Comprenez les enjeux de la livraison pour mieux conseiller vos clients du secteur de la restauration.

9

Investisseurs et incubateurs

Accompagnez des projets innovants dans le secteur de la livraison à fort potentiel.

Pré-requis, Modalités de formation & Conditions d'accès

Format de la formation

Formation 100 % distancielle (synchrone)
Outil : Google Meet
Sessions individualisées avec les formatrices Gimmy

Délais d'accès

Formation planifiée dans les 15 jours ouvrés suivant la signature de la convention
Démarrage selon disponibilité du bénéficiaire et de la formatrice

Prérequis d'accès

- Exercer ou projeter d'exercer une activité de restauration ou d'alimentation commerciale
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet
- Aucun prérequis académique ni technique particulier

Organisme déclaré

FOODJER / Gimmy
N° de Déclaration d'Activité (NDA) : 11941379194
SIRET établissement : 91225227700021
27 rue du Chemin Vert — 75011 Paris
www.gimmyfood.com

Modalités de financement

Sous réserve de certification Qualiopi, prise en charge via l'OPCO AKTO selon conditions

Nous vous accompagnerons dans la constitution de votre dossier de financement.

Auto-financement

Paiement direct par le bénéficiaire. Convention de formation et devis fournis sur demande.

Pour toute demande de devis ou d'information sur le financement :

feriel.ferrad@gimmyfood.com — +33 6 61 76 91 51

Nos tarifs

Service 1 Lancement

3h30

1. Les bases pour le lancement
2. Paramétrages clés pour un meilleur référencement
3. Optimisation de la stratégie promotionnelle

175€ HT par participant

Service 2 Menu

3h30

1. Maîtrise des codes d'un menu performant en ligne
2. Mise en place d'une stratégie de prix adapté

175€ HT par participant

Service 3 Performance opérationnelle

3h30

1. Suivi automatisé des métriques de performance opérationnelle
2. Optimisation de la gestion des matières premières
3. Gestion des avis clients et des remboursements

175€ HT par participant

Service 4 Packaging

3h30

1. Les enjeux fonctionnels et techniques du packaging
2. Le packaging comme outil marketing impactant

175€ HT par participant

Accessibilité & Personnes en Situation de Handicap (PSH)

Formation 100 % distancielle → accessible aux personnes en situation de handicap

Adaptations disponibles sur demande

Déficiences auditives

Sous-titrage automatique activé sur Google Meet
Supports écrits complets fournis

Déficiences visuelles

Supports de cours adaptés (contraste, taille de police) fournis sur demande

Handicap cognitif / autre

Rythme adapté, pauses supplémentaires, supports simplifiés selon les besoins

Référente Handicap

Fériel FERRAD

feriel.ferrad@gimmyfood.com | +33 6 61 76 91 51

Indicateurs de résultats

Organisme nouvel entrant — Résultats issus de la session du 2 avril 2026 réalisée avec Casa del Tacos
Les retours complets sur l'impact de la refonte du menu sont en cours de collecte

Indicateurs collectés à chaque session de formation

Taux de satisfaction à chaud : 9/10

Questionnaire de satisfaction transmis en fin de chaque session.

Grille d'évaluation finale : 24/28

Compétences acquises à la suite de la formation sur les domaines clés :
1) Construction et structuration du menu, 2) Gestion financière et tarification, 3) Gestion des stocks.

Taux de complétion : 100%


Part des sessions effectivement réalisées par rapport aux sessions planifiées dans la convention.

QCM – évaluation des connaissances : 8/10

Objectifs de connaissances acquises atteint.

 www.gimmyfood.com

 feriel.ferrad@gimmyfood.com

 +33 6 61 76 91 51

Gimmy

