

Hungry'UP, la startup qui optimise le temps dans les restaurants !

Hungry Up a levé 600 000 euros l'année dernière pour faire gagner du temps aux clients pressés des restaurants. Découvrez la startup avec son fondateur Maxime Trouche.

Quelle est la proposition de valeur d'Hungry Up ?

Grâce à la pré commande et au paiement à l'avance, Hungry Up supprime l'attente au restaurant, et vous permet de déjeuner en 20 min sans stress. Coté restaurateur, l'équipe gagne du temps avant le rush (encaissements à l'avance, anticipation des cuissons), et les établissements font plus de couverts.

Quand et comment est née cette idée ?

L'idée a germé il y a un peu plus d'un an. Lorsque j'ai créé ma première boîte, je me suis rendu compte que je ne prenais même plus le temps d'aller déjeuner, simplement parce que j'avais peur de perdre du temps au restaurant ou d'être en retard. Pourtant, ce break est souvent bienfaiteur dans une journée très remplie. J'ai donc cherché comment les nouvelles technologies pourraient nous aider à supprimer la perte de temps au restaurant pour ne garder que l'essentiel : le plaisir de déjeuner sans perdre de temps, en profitant du moment avec mes collègues ou amis.

Où en êtes-vous dans votre développement ?

Nous connaissons actuellement une forte croissance côté utilisateurs et signons tous les jours des partenariats avec de nouveaux restaurants. Nous espérons être présents rapidement sur l'ensemble des arrondissements de Paris, avec l'ambition de passer le cap symbolique de 1000 restaurants partenaires en 2017, afin de permettre à chacun de trouver le moyen de déjeuner rapidement à proximité de l'endroit où il se trouve.

Grâce aux retours des premiers clients, nous avons beaucoup progressé ces derniers mois sur nos processus internes, au profit d'une évolution plus rapide du produit et d'une amélioration de l'expérience client. La version Android sera là d'ici peu, et nous travaillons sur de nombreux autres projets. Nous recrutons (beaucoup !) de nouveaux talents - développeurs, sales, account manager et profils marketings - désireux de s'investir à nos côtés. GET IN ☐

Pourquoi communiquer sur le fait de gagner du temps au restaurant et pas sur la simple idée de fluidifier l'expérience client ?

La suppression des phases d'attente est à mon sens la façon la plus simple de fluidifier l'expérience au restaurant, sans modifier le reste ! Une expérience fluide implique avant tout l'absence totale de d'obstacles. D'un point de vue Marketing, c'est vrai que les deux sont intéressants.

On voit les bénéfices pour les clients. Mais que promettez-vous aux restaurateurs partenaires ?

Nous nous adressons aux actifs pressés qui désirent tout de même faire une pause le midi au lieu de manger devant l'écran. Côté restaurateurs, Hungry Up permet d'augmenter le nombre de clients dans le restaurant, mais également d'optimiser leur service. Nous leur garantissons également une meilleure connaissance de leur clientèle.

Ne craignez-vous pas que l'on perde la relation humaine, que l'on déshumanise l'expérience avec le restaurateur ?

Pas du tout. Nous accompagnons les restaurateurs en leur permettant de mieux anticiper le service du midi. Ils peuvent ainsi se consacrer à l'accueil des clients (qui ne seraient peut être pas venus déjeuner sans l'application). Le travail en salle reste le même, sans la frustration des phases d'attente. Ce gain de temps permet aussi et surtout de se concentrer sur la vente additionnelle.