

Promotions partenaire pour les utilisateurs de Glovo

Pourquoi proposer des promotions ?

Les promotions sont un des meilleurs outils à la disposition des partenaires pour développer leur activité sur Glovo et attirer de nouveaux clients. En moyenne, les partenaires ont **doublé leurs commandes** et **triplé leurs visites en magasin** grâce aux promotions.

Cependant, les promotions peuvent avoir des résultats différents selon :

- Le type de promotion : les partenaires peuvent appliquer des promotions sur les produits ou sur la livraison selon leur stratégie et leurs besoins
- L'attractivité des produits concernés
- La durée et le timing de la promotion

Quel type de promotions sont disponibles ?

Actuellement, vous pouvez configurer des campagnes de livraison gratuite, de frais de livraison fixes, de promotions 2 pour le prix d'1 et de pourcentage de remise sur les prix des produits, directement depuis l'interface partenaire. Les frais seront à votre charge. Nous ajouterons bientôt d'autres types de promotions !

- **Livraison gratuite** : l'utilisateur reçoit le repas/produit sans payer de frais de livraison
- **Frais de livraison fixes** : l'utilisateur paie des frais de livraison fixes (inférieurs aux frais habituels)
- **2 pour 1** : l'utilisateur achète un produit et en reçoit un autre (identique) gratuitement
- **Pourcentage de remise** : l'utilisateur paie un prix réduit pour les produits commandés. Ex. : 20 % de remise sur un produit spécifique ou sur l'ensemble du menu.

Choisissez celle qui répond le mieux à vos besoins !

Comment créer mes propres promotions ?

1. Accédez à l'interface partenaire et ouvrez l'onglet Promotions. Vous devrez peut-être saisir votre code administrateur qui vous a été envoyé par e-mail. Si vous ne le trouvez pas, envoyez-nous un message à travers l'interface partenaire en utilisant le bouton « Aide et ressources » dans la section Compte.
2. Utilisez le bouton Créer une promotion
3. Choisissez le type de promotion
4. Vous devrez fournir les informations suivantes :

- Nom de la campagne (le nom n'apparaît pas dans l'application et ne sert qu'à identifier la promotion)
- Détails de la promotion
- Établissements concernés
- Dates de la campagne
- Budget alloué (facultatif)

Par défaut, la promotion sera lancée comme active. Vous pouvez désactiver cette option dans le processus de création de la campagne et l'activer plus tard dans l'onglet des promotions, dans la colonne « Statut ».

Combien est-ce que je peux créer de promotions ?

Vous pouvez mettre en place autant de promotions que vous le souhaitez, y compris simultanément. Vous pouvez désormais cumuler plusieurs sortes de promotions !

Quand puis-je mettre en place mes promotions ?

Vous pouvez configurer des promotions quand vous le souhaitez. L'interface partenaire est disponible 24h24 et 7j/7 !

J'ai plusieurs établissements. Est-ce que je peux créer des promotions pour n'importe lequel d'entre eux ?

Oui, vous pouvez appliquer une promotion à tous les établissements ou seulement à l'un d'entre eux. À vous de choisir.

Combien ça coûte ?

Serai-je facturé pour avoir participé à des promotions ou pour en avoir mis en place ?

Non, nous ne vous facturerons pas de frais supplémentaires pour la mise en place de promotions pour votre établissement. Vous ne couvrirez que le coût des remises accordées aux clients dans le cadre de vos promotions.

Comment la commission est-elle calculée pour les commandes avec des promotions ?

La commission est appliquée au prix réduit. Cela signifie que la commission est appliquée à la valeur nette de la commande (le prix des produits achetés moins les offres ou remises).

Comment les coûts dérivés des promotions me seront-ils facturés ?

Ils apparaîtront dans les ajustements sur votre facture. Vous ne prendrez en charge que les remises accordées aux clients dans le cadre de vos promotions.

Serai-je facturé si j'annule une promotion ?

Non, vous ne serez jamais facturé pour l'annulation d'une promotion.

Serai-je facturé si je refuse une commande pour laquelle une promotion a été appliquée ?

Non, vous ne serez facturé que pour les commandes que vous acceptez.

Est-ce que je peux fixer un plafond budgétaire pour mes promotions ?

Oui, en créant la campagne, vous pouvez indiquer le budget maximum alloué à la promotion. Nous arrêterons automatiquement la promotion dès qu'elle dépassera 90 % du budget.

Nous recommandons d'allouer un budget maximum de 10 % de vos ventes mensuelles. La promotion fonctionnera comme un investissement marketing.

Que verront les clients dans l'application Glovo ?

Qui pourra voir mes promotions et en profiter ?

Tous les utilisateurs de Glovo situés dans votre zone de livraison pourront voir vos promotions et en profiter.

Comment les clients sauront-ils que nous avons des promotions ?

Nous ajouterons une étiquette promotionnelle à votre établissement à chaque fois que vous proposerez une promotion sur la livraison ou sur un produit mis en avant.

Qu'est-ce qu'une promotion sur un produit mis en avant ?

Les promotions sur les produits mis en avant ont une meilleure visibilité dans l'application : la promotion apparaît sur le mur des promotions et une étiquette promotionnelle jaune apparaît sur votre établissement. Pour en créer une, choisissez les produits à inclure en tenant compte des conditions suivantes :

- Choisissez au moins 3 produits pour la promotion, dont un best-seller.
- Si vous n'avez pas de best-seller, choisissez au moins 5 produits.

Boostez au maximum les résultats de vos promotions en suivant ces conseils !

Comment suivre les performances de mes promotions ?

Vous pourrez gérer vos promotions dans l'interface partenaire, et les activer et désactiver à tout moment.

Une fois votre promotion terminée, vous recevrez par e-mail un rapport récapitulant les informations principales concernant les performances de votre promotion.

Quelles sont les conditions d'utilisation des promotions ?

Vous pouvez consulter les conditions d'utilisation des promotions [ici](#).