

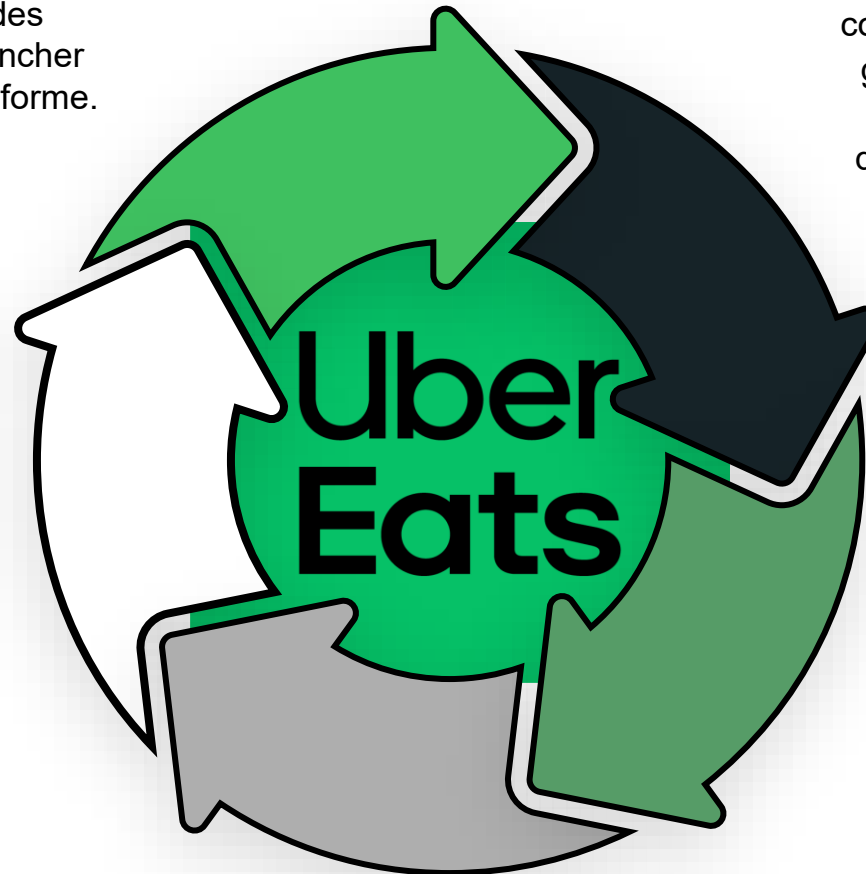
Uber Eats : transformer une envie impulsive en expérience d'achat immédiate, fluide et sécurisante, où la plateforme devient le vecteur d'une relation durable avec l'utilisateur.

Attraction

Attirer l'attention du client grâce à sa notoriété, des notifications et des promotions, dans le but de déclencher l'envie de commander sur la plateforme.

Considération

Susciter l'envie chez l'utilisateur de commander en réduisant son hésitation grâce à une catégorisation claire des offres de menus et restaurants ainsi qu'une facilité de choix guidée par les habitudes de consommation et les préférences du client.



Rétention / Recommandation

Uber Eats fidélise ses clients à travers des campagnes promotionnelles personnalisées et des ambassadeurs de marque. Permettant ainsi de relancer la boucle de consommation.

Action

Uber Eats convertit l'envie de ses utilisateurs en achat par une action de commande sans friction et en peu d'étapes. De plus, le paiement se fait de manière sécurisée, variée et transparente.

Satisfaction

Uber Eats et les restaurants contribuent à une expérience de satisfaction utilisateur en 3 temps. Premièrement, il prend en compte la satisfaction lors du passage de la commande, puis lors du traitement de la livraison. Enfin la satisfaction du client est interrogée lors de la réception.