

# JOY TO GO

Selecta's self-service  
Food Tech solutions for  
Hotels



KEY ISSUES

# EXPERIENCE AND EFFICIENCY

La pandémie mondiale a causé des perturbations sans précédent dans l'industrie hôtelière mondiale. La combinaison des confinements locaux et des restrictions de voyage a forcé de nombreux hôtels à fermer temporairement ou à fonctionner à une fraction de leur capacité disponible.

L'industrie hôtelière est confrontée à une crise de personnel, attirer le bon personnel est extrêmement difficile. Selon les organismes de l'industrie, un travailleur sur cinq a quitté le secteur depuis la pandémie. Exemple : une société de gestion britannique s'associe à plus de 40 agences pour trouver suffisamment de personnel en ce moment.

Mais la perturbation est aussi une opportunité. C'est l'occasion de réévaluer les modèles d'affaires et de tirer parti de la technologie pour devenir plus équitable, durable et prospère. Selecta a réalisé plus de 600 Joy Need Analysis à travers des entretiens approfondis avec des décideurs de l'industrie hôtelière et des loisirs pour voir ce qui compte. Pour dire les choses simplement, tout se résume à améliorer l'expérience client et à accroître l'efficacité opérationnelle.



# COMPRENDRE CE QUI EST IMPORTANT POUR VOUS

**L'économie de l'expérience** – comment être le premier à déménager et garder votre hôtel complet

Le plus grand phénomène à l'heure actuelle est certainement l'économie de l'expérience; le fait que les gens voyagent dans un but précis. Pour maintenir leur compétitivité, les entreprises d'accueil avant-gardistes font la transition au-delà du modèle traditionnel qui consiste simplement à offrir un « endroit où séjourner » avec les ajouts habituels au petit déjeuner et ainsi de suite. Il doit y avoir une certaine expérience. Le simple fait de rester à l'hôtel ne fonctionnera plus. Les gens attendent un certain service et une certaine expérience; que lorsqu'ils arrivent, ils sont accueillis et reçoivent tout exactement comme ils avaient à l'esprit. Cela s'applique également à F&B. Le service F&B répond aux attentes des clients qu'un hôtel offre tout ce dont ils pourraient avoir besoin pendant leur séjour.

**La nourriture est le miroir de l'âme**

Dans un monde post-pandémie, les gens mettent beaucoup plus l'accent sur leur santé et leur bien-être. La nourriture dans l'assiette est le miroir de l'âme. Les gens se préoccupent du bien-être et de l'autonomie et cherchent à trouver un équilibre entre le travail et la maison. Dans le domaine de l'alimentation, les aliments fonctionnels deviennent de plus en plus importants. Il y a aussi plus de végétarisme à la base avec des protéines comme option, en vue de moins de déchets. Les établissements qui peuvent anticiper ces préoccupations liées à la santé et y répondre se positionneront pour mieux réussir. Bien sûr, cela est lié à des normes d'hygiène élevées, mais aussi à une plus grande concentration sur le bien-être physique et psychologique.

**Automatisation**

Compte tenu des pénuries de personnel et du besoin de commodité des consommateurs en tant que facteurs clés, il n'est pas surprenant que la technologie progresse dans l'industrie des services. Les coûts du personnel varient entre 25% et 50% du chiffre d'affaires de l'hôtel, de sorte que les coûts indirects de main-d'œuvre sont identifiés par beaucoup comme un point sensible. La réservation et le paiement en ligne ainsi que l'ouverture de la chambre d'hôtel via une application ne sont que quelques-unes des solutions technologiques pour réduire les coûts de main-d'œuvre. Les solutions libre-service pour la restauration dans le hall, où un détail est ajouté à l'expérience et répond au besoin

de rapidité et de facilité, sont un autre exemple, tout comme la chambre d'hôtel intelligente équipée de nombreuses solutions numériques.

**Durabilité**

L'accent mis sur la durabilité environnementale n'est pas nouveau, mais le degré auquel les clients s'attendent et préfèrent des produits et des services écologiques l'est. Il ne suffit pas de suggérer aux clients de réutiliser les serviettes pour une journée supplémentaire; le voyageur d'aujourd'hui souhaite séjourner dans des hôtels qui ont intégré des pratiques écologiques dans tous les aspects de son entreprise.

Des changements physiques aux bâtiments de l'hôtel, comme l'ajout de panneaux solaires, les options de buffet réduites/sans avec des pourcentages élevés de déchets\*, aux menus F&B avec plus de choix végétariens et végétaliens. Les produits locaux, les options écologiques pour l'élimination des déchets en introduisant des bacs de recyclage dans les chambres et des bacs de compostage dans les points de vente F&B et en remplaçant les pailles en plastique, les couverts, les bouteilles d'eau, les bouteilles de toilette et les contenants à emporter par des solutions de rechange compostables ou réutilisables sont essentiels.

« Les invités produisent 40 % de déchets alimentaires au Breakfast Buffets » - Forbes



Vos problèmes opérationnels critiques sont définis par une combinaison des éléments suivants :

Le meilleur service possible, 24/7. Il répond à l'attente des clients que l'hôtel offre tout ce dont ils pourraient avoir besoin pendant leur séjour.

Durabilité; axé sur les services visibles pour attirer les clients soucieux de l'environnement, vraiment faire une différence pour les gens et la planète. Interdire le plastique à usage unique et trouver des moyens de surmonter

Intelligent, axé sur les données, rapide. La vague de conversion a besoin de partenaires qui peuvent s'intégrer rapidement dans une nouvelle propriété et offrir le soutien nécessaire pour prendre des décisions d'affaires éclairées.

Les bons points de vente F&B, créant une atmosphère accueillante, correspondant à l'expérience globale de l'hôtel, reflètent la destination. Avec un assortiment F&B tendance, pour tous les goûts.

Augmenter les revenus / RevPAR, tout en réduisant les coûts de personnel.

vos problématiques d'entreprise

# RECHARGE AND TAKE CHARGE



# comprendre vos besoins

Utilisation de la conception, des aliments et des boissons, et de la technologie libre-service pour améliorer l'expérience client et renforcer les résultats.

## Conception

Pour réussir, il est essentiel d'étendre la zone de vente dans le hall, de refléter la destination et de créer une expérience globale passionnante et mémorable.



## Aliments et boissons

Les clients de l'hôtel ont des options qui comprennent une cuisine raffinée, le hall, le bar et des produits emballés de marque nationale dans le magasin de détail du hall. Dans de moins en moins d'hôtels et de centres de villégiature à service complet, le room service est offert. Avec les tendances F&B se déplaçant vers frais, local, et préparé, le client est laissé avec un ensemble très étroit d'options pour des options rapides et fraîches pendant toutes les parties de la journée.

## Technologie libre-service

Un sondage de l'Université Cornell a montré qu'une attente de cinq minutes ou plus réduit la satisfaction des clients de 50 %, indiquant que même si les clients ne se plaignent pas spécifiquement des longues files d'attente, ils sont de sérieux détracteurs de l'expérience des clients. Lorsque le RevPAR est plat ou en baisse, les alternatives au chargement à la réception avec des heures de travail supplémentaires ne sont pas une solution viable. De plus, l'embauche est très difficile dans le contexte actuel, les taux horaires augmentent et les bons associés sont difficiles à trouver.

En réponse, les innovations technologiques ont permis au client de contourner le processus d'enregistrement, de gagner du temps et de la frustration tout en réduisant les coûts de main-d'œuvre pour le propriétaire de l'hôtel et les opérateurs. Au-delà de l'enregistrement et du départ des chambres, la manipulation des achats dans les

marchés à emporter peut également ajouter à la charge de travail des associés de la réception. Les temps d'attente en ligne augmenteront



temps d'enregistrement sensiblement lorsque l'associé de réception et les systèmes PMS et POS sont attachés. Les clients et les autres personnes qui essaient de faire des achats au détail peuvent abandonner complètement l'achat plutôt que d'attendre en ligne.

« 72 % des clients préféreraient séjourner dans un hôtel qui réduit au minimum le contact avec le personnel et les autres clients » - Skift 2022

# NOURISH AND FLOURISH

(Y)OUR SOLUTION  
NEVER ON HOLIDAY

Quand il s'agit de vos clients, vous voulez qu'ils aient la meilleure expérience possible lors de leur séjour à votre hôtel. Vous voulez leur donner tout ce dont ils pourraient avoir besoin pendant leur séjour, quand ils le veulent, tout ce qu'ils veulent.

Quand il s'agit de votre personnel, vous voulez le garder en vie. Pour le garder motivé, positif et productif. Vous voulez soutenir leur bien-être personnel. Vous voulez que votre personnel soit réceptif, gentil avec les invités et les accueille.



# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY  
TO  
GO

Récupérer les revenus du petit déjeuner des clients qui ont réservé une chambre. Comment déployer des kiosques qui peuvent combiner un design innovant, tirer parti des tendances F&B, et fournir une solution complète pour le grab-and-go.

## Gourmets

Le concept de produits frais haut de gamme et sans personnel de Selecta Foodies est le concept alimentaire innovant et flexible qui redéfinit la nourriture pour votre hôtel(s). Foodies apporte le modèle de jour-partie du grab-(scan)-and-go dans le monde 24/7.

Le concept est caractérisé par sa technologie intelligente de haute technologie unique. Il fonctionne sans surveillance, 24/7 et offre aux clients et au personnel 24 heures sur 24 des aliments sains et frais, des collations, des boissons et du café de qualité supérieure. Offrir un bon goût et une grande valeur. Nous mettons le bien-être des gens au centre de notre produit. Ainsi, les gens sont heureux et se sentent bien.

Le concept Foodies est entièrement évolutif et flexible. De XS à XL, il existe une solution pour chaque hôtel et chaque situation. Un Foodies peut soit utiliser votre marque, la marque Foodies/Selecta ou rester complètement sans marque.

## Jamais en vacances

Un magasin de détail sans personnel 24/7 n'est jamais en vacances. Lorsque le bar ou le restaurant est fermé, le magasin est toujours ouvert. Le flux de revenus de l'hôtel continue avec ce modèle maigre et moyen. Il améliore la performance globale de l'hôtel.

## Bien plus qu'un minibar

Un magasin de détail sans personnel 24/7 offre beaucoup plus qu'un service de mini-bar. La satisfaction des clients augmente et il peut attirer plus de clients que les clients de l'hôtel seul. De l'eau pure aux barres énergétiques, une sélection de beaux produits locaux, végétalien et végétarien et tout le reste. Du petit déjeuner au déjeuner, le dîner à la nuit et tout le reste. Il ya quelque chose pour chaque client, 24/7

## Axé sur les données

Dans le monde d'aujourd'hui, les données sont essentielles. Elles orientent les meilleures décisions et apportent des changements fondés sur les faits et rationnels. Basé sur des informations en temps réel et des données sur les performances de Foodies, l'assortiment est analysé et optimisé en permanence. Qu'est-ce que les gens achètent et quand? Quel est l'effet des promotions, etc. Cela permet d'adapter l'assortiment aux besoins des invités et du personnel. Tout en réduisant les pourcentages de déchets en même temps.



## Objets oubliés

Grâce à la flexibilité interne de l'équipement, même les objets oubliés peuvent être ajoutés. Le personnel de bureau pourrait avoir tendance à devenir un centre de distribution pour les chargeurs USB et les brosses à dents. Ces demandes peuvent être évitées, ce qui libère du temps et permet de monétiser le personnel. Le fait qu'ils peuvent simplement acheter un dans le hall, au lieu de la chasse pour elle dans la ville dépasse vraiment les attentes de vos invités.

# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

## **Le repas le plus important de la journée, pour tous...**

Il y a une pression croissante sur les hôtels pour fournir un service impeccable et offrir plus d'options au petit déjeuner, selon les opérateurs hôteliers et les responsables des marques. Et pour cause : le petit-déjeuner n'est pas seulement le repas le plus important de la journée du point de vue de la nutrition, pour les hôteliers, c'est un point de contact final avec les clients avant leur départ.

## **Chambre seulement**

Les tarifs Room Only peuvent constituer une partie importante du mix de distribution de l'équipe de vente et particulièrement important pour attirer certains marchés sources. Néanmoins avoir la possibilité de vendre un petit déjeuner léger ou sur le pouce offre un moyen facile d'attirer des réservations traditionnellement B+B tout en augmentant les dépenses F&B par invité.

« 87 % des clients sont plus susceptibles de réserver un hôtel où vous ne payez que pour les commodités et le service qu'ils utilisent » – Skift 2022

En outre, les buveurs de café deviennent plus exigeants et s'attendent à un café de haute qualité lors de la

visite des hôtels, même dans l'environnement de service sélectionné.

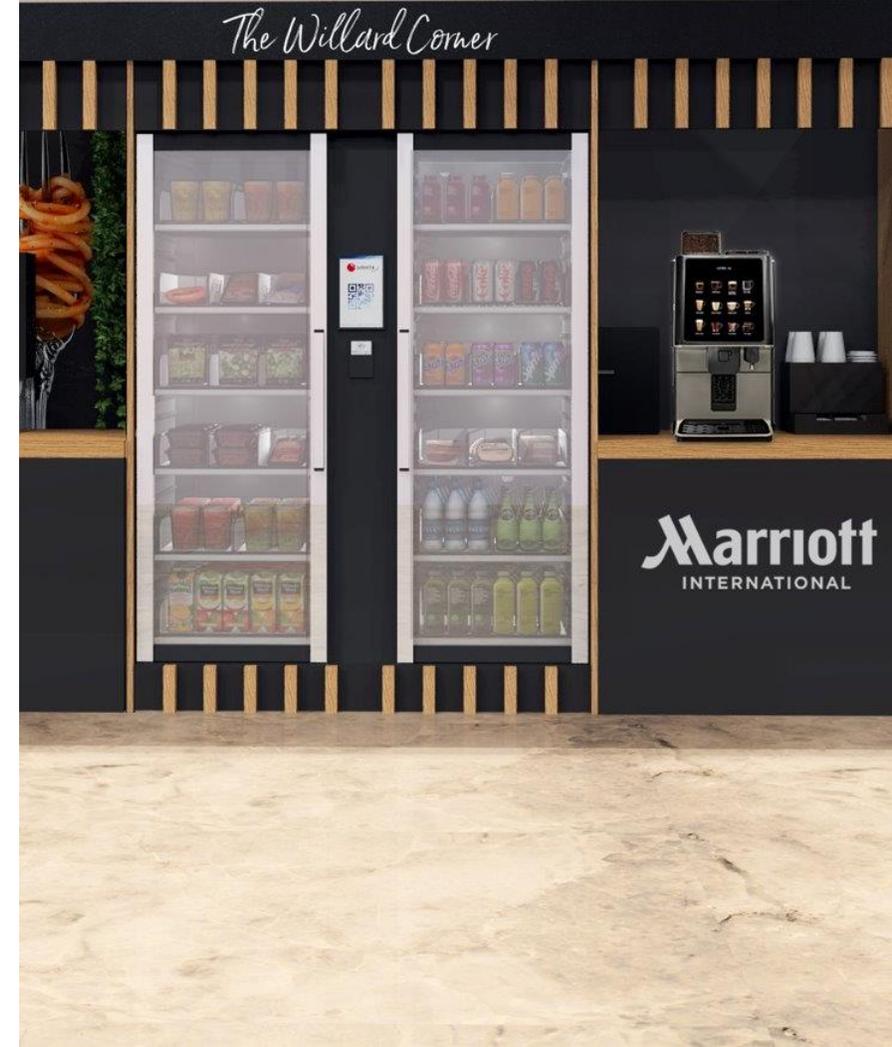
Avec Foodies, nous pouvons offrir une approche modulaire pour le petit déjeuner ou toute autre partie de la journée, qui élargira votre offre sans augmenter votre effectif.

## **Interactif et numérique**

Grâce à une communication numérique et interactive, nous pouvons offrir des promotions, des offres groupées et des prix réduits exclusifs pour le personnel.

« 65 % des dirigeants de l'accueil mettent en œuvre de nouvelles technologies pour retenir et attirer les talents » - Skift, 2022

JOY  
TO  
GO



# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY  
TO  
GO

Selecta comprend que les gens veulent un service plus rapide, plus de choix et la capacité de payer numériquement. Nous utilisons la technologie pour améliorer l'expérience des gens. La principale différence entre nos concepts d'aliments frais est la technologie utilisée :

Technologie intelligente : Foodies Grab & Go, Foodies Shop & Go et Mini-Bar

Technologie de numérisation : Foodies Scan & Go

## Technologie intelligente

Tous les concepts basés sur la soi-disant « technologie intelligente » (Foodies' Grab & Go, Foodies Shop & Go et Mini-Bar) sont caractérisés par sa technologie intelligente unique de haute technologie basée sur la vente intelligente.

## Foodies Grab & Go

Un Foodies Grab & Go se compose d'un ou de plusieurs réfrigérateurs intelligents. Le réfrigérateur peut être ouvert en présentant une carte de paiement. Vous pourrez prendre des articles dans le réfrigérateur et le fermer lorsque vous êtes prêt.

## Il suffit de parcourir

Le réfrigérateur détecte le produit choisi par le client et le recharge avec précision lorsque le client ferme le réfrigérateur. Le paiement est facturé automatiquement sur la carte. Même si vous voulez simplement parcourir, vérifier les ingrédients remettre le produit et de préférer quelque chose de différent, tout est possible grâce à la haute technologie, système intelligent. Offrir l'expérience de consommation ultime et transparente et augmenter le bonheur des consommateurs. Tout simplement, Grab & Go!



Image: Foodies Scan & Go Food Market



Image: Foodies Grab & Go Smart Fridge technology

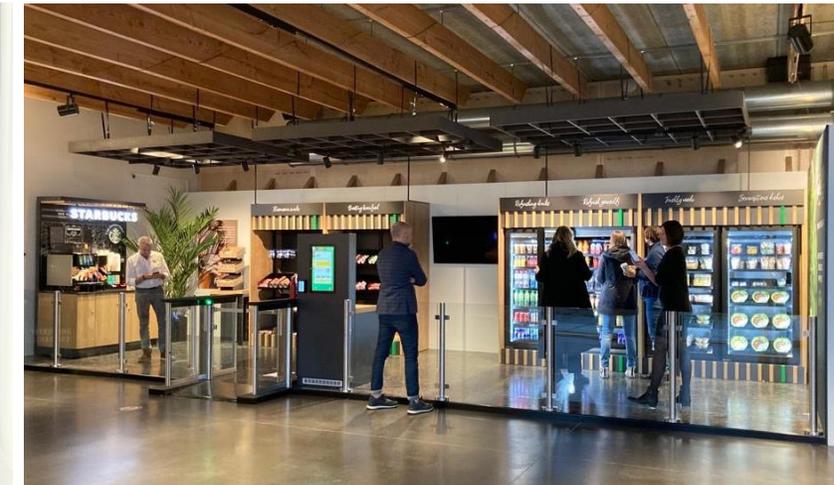


Image: Foodies Shop & Go Smart technology

# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

## **Foodies Shop & Go**

Le concept Foodies Shop & Go est également basé sur la technologie intelligente. Il s'agit d'une solution innovante d'un marché alimentaire sûr et sans préposé avec le check-out entièrement automatisé.

## **Système de poids et capteurs de suivi**

Le système est basé sur une combinaison de système de poids et de capteurs de suivi, reconnaissant quels produits sont pris, et des capteurs de surveillance des mouvements des consommateurs. Il examine toutes les informations sur les produits avec précision tandis que le capteur de suivi détecte tous les visiteurs pour différencier et alloue les produits choisis aux bonnes personnes, assurant que chaque consommateur est facturé pour ce qu'il prend.

## **Entrée et sortie de la barrière**

Le consommateur entre dans le Foodies Shop & Go par un portail en présentant son mode de paiement préféré, carte ou application - aucune vérification nécessaire - choisit les produits désirés et sort - aucun check-out nécessaire. L'entrée de plusieurs personnes en même temps est possible.

En plus de différents réfrigérateurs intelligents et étagères avec balance, la boutique peut être personnalisée avec la solution de nourriture à vapeur chaude Foodies, une unité de boulangerie et un coin café avec le café de votre choix, que ce soit Starbucks®, Pelican Rouge, ZOÉGAS, Nescafé, Lavazza ou Miofino.

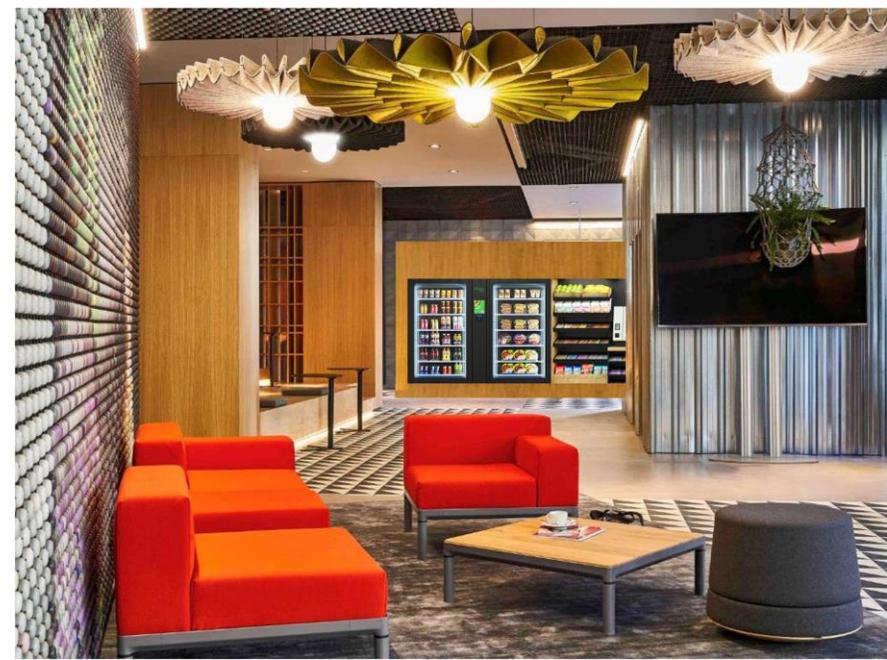
## **Minibar intelligent**

Les minibars représentent 0,4% du chiffre d'affaires total de F&B, ont le plus haut taux de casse et sont un leader traditionnel des pertes, ce qui fait que les grandes chaînes hôtelières laissent les minibars vides.

Nos solutions de vente au détail intelligentes pour les hôtels sont élégantes, interactives et intelligentes. Ils offriront à vos invités une expérience exceptionnelle et donneront à votre équipe opérationnelle la tranquillité d'esprit. En plus des offres traditionnelles, vous avez maintenant l'échelle pour offrir des produits frais et spéciaux. Pour dépasser les attentes de chacun.

## **Foodies Scan & Go**

Le Foodies Shop & Go est basé sur la technologie Scan. Le concept est caractérisé par un environnement ouvert, le marché alimentaire, composé de divers éléments tels que les réfrigérateurs, les étagères, le coin café, et les solutions alimentaires chaudes (vapeur & micro-ondes). Les gens peuvent prendre les articles qu'ils veulent acheter, les scanner au terminal de paiement, payer avec leur mode de paiement préféré, soit par carte ou application et de quitter lorsque prêt.



# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY  
TO  
GO

## Qualité de la salle de repos pour votre personnel

Votre personnel mérite une salle de repos appropriée. Cela réduit le stress et peut réduire les primes d'assurance. De plus, la qualité des salles de repos est corrélée à une diminution des congés de maladie et des problèmes de santé mentale. 83 % des employés ont déclaré dans un sondage qu'une salle de pause bien garnie rend les employés plus heureux.

« Les entreprises qui s'occupent activement de leurs associés accumulent cinq jours de maladie de moins par année. » - Harvard

## Vente à des professionnels

A Foodies avec des produits frais supprime la nécessité pour les employés de s'aventurer loin des lieux de travail. Le café gratuit place votre hôtel au-dessus de la solution classique de café en vrac ou instantané. Dans l'hospitalité, nous vendons aux professionnels qui servent du café tous les jours et connaissent la qualité.

## Produits de qualité cuits à la vapeur

La solution d'aliments à vapeur chaude de Selecta allie passion pour les aliments de qualité supérieure et technologie de niveau supérieur. Avec une technique de vapeur avancée, plus de 20 délicieux bols gourmands sont chauffés en moins de 60 secondes. Différents menus, d'Asiatique, Fusion, Méditerranéen, Tradition, Végétalien et Végétalien, sont disponibles.

## Soutenir le bien-être mental et physique

En utilisant les propriétés naturelles de l'eau, la qualité et le goût des plats sont préservés. Les aliments cuits à la vapeur est sain, savoureux, rapide, facile et sûr . Il conserve plus de nutriments que par exemple en utilisant une micro-onde. Les ingrédients sont soigneusement choisis et basés sur la viande biologique et les œufs en liberté. Les plats sont de haute qualité : sans conservateurs, exhausteurs de goût, colorants ou arômes artificiels. 100% Ingrédients naturels. Livrer votre personnel délicieux, des repas chauds, 24/7.

« 82 % des employés disent qu'une salle de repos bien garnie montre que l'employeur se soucie » - Staples, 2021



# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

La culture du café entre dans l'hospitalité  
Comme la qualité de vie s'améliore et que nous aimons les expériences épicuriennes, une bonne tasse de joe n'est plus un luxe mais une nécessité. L'entreprise de café vise à atteindre un succès, de haute qualité, axée sur le consommateur et soutenue entreprise de café qui répond aux désirs et aux besoins du buveur de café exigeant et bien informé d'aujourd'hui. Les hôtels augmentent leur jeu de café pour donner à leurs clients la meilleure expérience.

## Café dans le hall

Le lobby est la première zone impactant l'expérience de vos clients à leur arrivée à l'hôtel. L'odeur du café est plus associée au luxe selon ICC (2019). Elle génère également des revenus supplémentaires dans un espace parfois sous-utilisé.

Les coins café rehaussent l'expérience du consommateur avec toute la commodité et la rapidité d'une simple pression sur un bouton. Machines sur mesure peuvent habilement mélanger un menu de café premium personnalisable offrant satisfaction des consommateurs, avec facilité et commodité,

donnant aux clients l'avantage dans un marché très concurrentiel.

## 6 marques de café

Selecta offre 6 marques de café connues dans le monde : Starbucks™, Lavazza, Nescafé, ZOÉGAS, Pelican Rouge et Miofino. Il est même possible de développer un café de marque blanche de votre propre marque pour soutenir le voyage invité idéal. Nous voulons nous assurer que la présentation dans votre hall est aussi holistique que possible.

## Café personnalisé, le nouveau statu quo

Un café de qualité est devenu le nouveau statu quo. Nous allons nous assurer que votre mélange est une étape au-dessus du reste. Lorsque vous choisissez une marque de café, il y a de nombreux critères, et vous voulez le meilleur. Nous sommes dans le secteur du café depuis plus de 160 ans et avons voyagé partout dans le monde pour trouver les meilleurs grains de café. Nous nous efforçons constamment d'explorer des solutions durables de café.

Nous reconnaissons notre responsabilité envers l'environnement et les collectivités locales. C'est

pourquoi nous sommes fiers de dire que notre café est approuvé par les principaux labels de certification et cultivé par des agriculteurs indépendants. Localement, nous nous efforçons continuellement de trouver des emballages plus écologiques; L'emballage Pelican Rouge ou exemple est fabriqué à partir d'emballages mono-matériaux. Nous assurons la meilleure expérience de café durable et savoureux, tout en prenant soin des gens et de la planète.

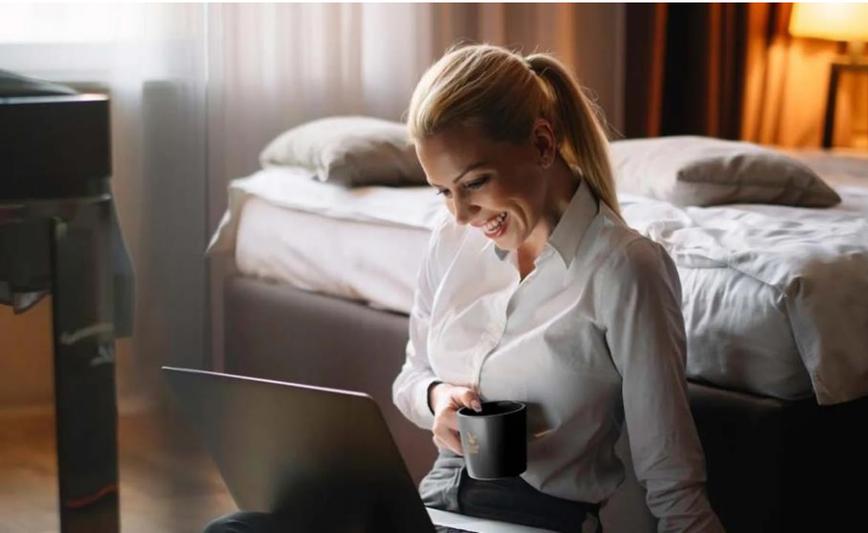


# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

## Café dans la chambre

Le café est incroyablement important dans le cadre des rituels matinaux de nombreuses personnes et l'un des aspects les plus importants de recréer un sentiment de maison loin de la maison tout en étant dans une ville différente. Les clients de l'hôtel veulent être en mesure de faire une tasse de café eux-mêmes. En raison des longs voyages en avion, des différents fuseaux horaires et du décalage horaire, le désir d'une tasse de café fraîche peut également venir au milieu de la nuit.

Rien de si beau et luxueux pour pouvoir préparer quelque chose soi-même. Le bon café et le thé dans la chambre sont donc appréciés par tous les clients de l'hôtel.



Selecta s'efforce de faire du café dans la chambre un point de vente unique inégalée. Les clients méritent et attendent un café de haute qualité. De la réservation au départ, chaque étape de votre voyage compte.

## Capsules professionnelles

Complétez le voyage avec un délicieux café facile à faire. Un concept abordable qui offre à vos invités une expérience de café cinq étoiles.

Selecta vise à créer une cohérence entre le café « barista » en bas et l'expérience du café dans la chambre. Les capsules que nous pouvons offrir, par exemple, utiliser 40% plus de café par tasse que les capsules traditionnelles et 300% plus de café que les sachets instantanés, créant une expérience café plus profonde et plus intense.

- Neutre en CO2
- Certifié Rain Forest Alliance
- Pratique et facile à utiliser
- Espresso, lungo et déca de haute qualité
- Café toujours frais, même dans les endroits peu fréquentés (< 30 tasses par jour)
- Capsules fraîches
- Plus économique que les machines à café avec moulin
- Qualité constante et éprouvée depuis 1863

JOY  
TO  
GO



# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

L'une des commodités les plus demandées et la façon la plus facile d'atteindre vos objectifs de RSE

L'eau gratuite est la deuxième commodité la plus demandée dans le hall de l'hôtel. Des études ont montré que les solutions d'eau stimulent la consommation gratuite, augmentant les ventes de café jusqu'à 35%.

Selecta offre un portefeuille très différencié de solutions d'eau durables. Allant de l'eau autonome, de comptoir, réfrigérée, pétillante, fonctionnelle, aromatisée et chaude avec des services spécialisés pour ramasser et recycler les tasses usagées et réduire au minimum les bouteilles en plastique.



L'eau peut être une dépense majeure et l'incapacité de facturer pour elle dans les hôtels de luxe le laisse comme un coût non attribué. Même en installant 5 robinets dans tout l'hôtel et en utilisant les gobelets les plus durables, 100 % biodégradables et neutres en carbone, l'hôtel européen moyen économisera plus de 2 000 euros par année. Tout en réduisant au minimum les bouteilles en plastique en même temps.

Comme les gens sont conscients de la pollution par le plastique et de la contribution des bouteilles d'eau, plus de gens changent leurs habitudes, passant de bouteilles en plastique banalisées à être conscients de ce qu'ils boivent. La tendance est à l'eau du robinet ou à l'eau du robinet filtrée pour l'hydratation.

Les robinets ordinaires prennent du temps à couler froid ou chaud, ce qui ajoute en moyenne 46 000 litres à la facture d'eau annuelle moyenne d'un hôtel. Il vous permet également de réduire votre empreinte carbone de plus de 90 %, ce qui appuie les objectifs ESG.

Enfin, dans la plupart des juridictions européennes, le personnel d'accueil a droit à l'eau potable en raison des aspects physiques du travail et les robinets des toilettes ne comptent pas.



*Image: Water dispenser Aquablu, unbottled functional & flavoured water. Sugar-free, filtered, free-vend and/or payment system ready, no additional cleaning or service*

# (Y)OUR SOLUTIONS ANYTIME, ANYWHERE ...

JOY  
TO  
GO

## Un endroit cher

Le bar de l'hôtel sera toujours un endroit privilégié pour rencontrer des amis, se mêler à d'autres clients et se détendre après une longue journée. Mais parfois, les clients veulent juste boire sans bavarder.

« L'alcool représente jusqu'à 50 % des revenus dans les aires de réception » – Hilton

## Produits à âge restreint

Avec le Smart Fridge Plus, nous sommes en mesure d'offrir des produits à âge restreint, comme les boissons alcoolisées, aux clients d'une manière nouvelle, sûre et légitime, en tenant compte des réglementations du marché local. Répondre aux besoins et aux souhaits des clients, améliorer l'expérience client, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, accroître l'efficacité opérationnelle tout en maximisant le potentiel du marché.

## The Smart Fridge Plus

Lorsqu'un client s'enregistre à l'hôtel, la réceptionniste effectue une vérification de l'âge et, si tout va bien, elle lui remet un code à 4 chiffres. Lorsque le client souhaite acheter des produits à âge restreint du Smart Fridge Plus, il lui est demandé de saisir son code à 4 chiffres personnel et son numéro de chambre par l'intermédiaire de l'interface utilisateur du Smart Fridge.

Si OK, le client doit présenter une méthode de paiement pour permettre la pré-autorisation et le Smart Fridge s'ouvrira. L'invité peut prendre n'importe quel produit qu'il / elle aime du Smart Fridge. Lors de la fermeture de la porte, l'invité est facturé automatiquement.



(Y)OUR BENEFITS

# PERSONAL CONNECTION

Nous vous offrons plus qu'une simple offre d'aliments sains. Nous permettons à tout le monde d'avoir accès en tout temps à des aliments et des boissons sains. Sécurité et anti-vol grâce à une technologie avancée. Satisfaction accrue des clients grâce à des assortiments optimisés et des environnements accueillants. Vous permettre d'agir sur les changements climatiques grâce à une réduction importante des déchets et à des décisions fondées sur des données. Réduire les coûts de main-d'œuvre avec des solutions sans personnel, évolutives et hautement innovantes. Améliorer le profil de rentabilité pour vous en tant que propriétaire et exploitant d'hôtel. Nous sommes passionnés de livrer votre quête l'expérience ultime, de garder votre personnel en vie, de leur remonter le moral et de leur apporter de la joie. Chaque jour. C'est pourquoi nous sommes ici. C'est notre but.



# UNE SÉLECTION DE NOS CLIENTS DE GRANDE VALEUR

JOY  
TO  
GO

Chez Selecta, nous desservons quotidiennement plus de 3 000 hôtels auxquels nous nous engageons à apporter de la joie grâce à nos solutions de technologie alimentaire libre-service.

## Notre passion

Notre patrimoine signifie que nous sommes passionnés par la grande qualité, la nourriture saine dans des environnements accueillants où les gens peuvent se connecter, faire une pause et profiter. Alors que notre technologie de pointe offre un parcours utilisateur facile.

## Votre entreprise

Nous sommes internationaux, avec le réseau de services de classe mondiale et les marques partenaires de Selecta. Nous ne sommes jamais loin et nous adaptons notre offre aux habitudes alimentaires locales. Nos solutions sont non seulement sûres, hygiéniques et sans personnel, mais aussi durables. Nous nous approvisionnons en ingrédients de manière responsable et gardons le plastique au minimum avec des emballages recyclables dans la mesure du possible, afin que vous puissiez être sûr que vous faites la bonne chose. Une collation, un repas et un sourire à la fois. Ce qui signifie que votre entreprise peut faire, livrer, atteindre et apprécier plus.



# REFLECT AND CONNECT

Avec les défis viennent les opportunités. La combinaison de l'innovation Architecture & Design, Food & Beverage et de la technologie d'autocontrôle transforme l'expérience client et améliore le profil de rentabilité pour les propriétaires et les exploitants d'hôtels. Ensemble, nous pouvons favoriser le changement et offrir l'expérience ultime à vos invités et à votre personnel.



[www.selecta.com](http://www.selecta.com)