

Libro Réservations surpasse les prévisions en ajoutant plus de 350 nouveaux clients pour la première moitié de l'année fiscale 2022.

[Libro](#), un leader de l'industrie de la gestion des réservations en ligne et des technologies de fidélisation, a dépassé ses estimations pour la première moitié de l'exercice 2022 avec plus de 350 nouveaux clients, ce qui positionne davantage l'entreprise pour une année record. La clientèle de Libro inclut le **Tiramisu Bistro**, la franchise de Foodtastic **Bacaro Pizzeria**, la chaîne de steakhouse **Bâton Rouge** et **Ben & Florentine**, exploitée par MTY Food Group. Avec l'ajout de ces nouveaux établissements, la solution de réservation en ligne Libro est utilisée par plus de 2500 établissements en Amérique du Nord et en Europe.

« 2022 s'est avérée être une année cruciale pour Libro, alors que nous constatons que les restaurants tentent de mettre la pandémie derrière eux et font face aux effets de l'inflation », déclare Lorne Schwartz, président de Libro. « Nous aidons les marchands à optimiser le nombre de clients et à réduire les *no-shows*, ce qui a un impact positif sur leurs résultats. Nos défis consistent maintenant à répondre à la demande et à continuer à offrir un excellent service. »

En plus d'élargir sa liste de clientèle, Libro a plus que doublé son nombre d'employés et a connu une croissance de plus de 100 % de ses revenus récurrents pour une troisième année consécutive. L'entreprise poursuit son élan en introduisant un programme de partenariat avec **Grouplex Canada** et **Lightspeed**, avec leurs *Restaurants K* et *L Series*, étant parmi les premiers à s'y joindre.

Contrairement au modèle répandu où un frais est chargé pour chaque réservation, les restaurateurs utilisant Libro **détiennent quant à eux toutes les données de leurs clients sur une base de facturation fixe mensuelle**. La vision de Libro consiste à fournir aux marchands les outils nécessaires à la commercialisation de leurs clients et à les fidéliser, ce qui permettra non seulement de gérer leurs réservations mais aussi d'augmenter leurs ventes.

« Nous sommes extrêmement enthousiastes à propos de nos nouveaux partenariats ainsi que des nouvelles fonctionnalités des produits qui seront déployés plus tard cette année pour aider les marchands à augmenter l'engagement de leurs clients et leurs revenus », déclare Schwartz. « Nous avons à peine effleuré la surface de toutes les possibilités de valeur ajoutée que nous pouvons offrir et c'est là que le côté amusant commence vraiment. »

À propos de Libro

Libro, un des leaders de la gestion des réservations en ligne en Amérique du Nord, offre aux restaurants une solution abordable et entièrement personnalisée pour occuper les tables, gérer les réservations, réduire les *no-shows*, attirer les clients et améliorer l'expérience générale des clients. La plateforme SaaS (Software-as-a-Service) de l'entreprise permet aux restaurateurs de contrôler

l'ensemble de l'expérience de réservation en ligne, de conserver toutes les informations sur les clients et d'éliminer les modèles de commission coûteux qui accompagnent souvent les sites de réservation tiers. Basée à Montréal, Libro développe une plateforme de réservation utilisée dans plus de 2500 établissements au Canada, aux États-Unis et en Europe. Pour plus d'informations, visitez www.librorez.com.



Consultez la version source sur [businesswire.com](https://www.businesswire.com/news/home/20220616005119/fr/) :
<https://www.businesswire.com/news/home/20220616005119/fr/>