



La vente à emporter dans la churrería : *le canal qui booste votre activité*

La vente à emporter est déjà le principal canal de vente de nombreuses churrerías. Découvrez comment optimiser l'expérience pour vos clients... et pour votre porte-monnaie.

Un dimanche, la file d'attente pour des churros à emporter fait le tour du pâté de maisons. Les premiers cafés, des sachets en papier anti-graisse, du chocolat dans des récipients hermétiques et des familles qui ne veulent pas attendre pour s'asseoir. Ça vous parle ? La vente à emporter n'est pas un simple complément : c'est un canal de vente essentiel. Bien gérée, elle peut doubler votre chiffre d'affaires sans agrandir votre local.

En fête foraine, en food truck ou dans un café traditionnel, le client cherche quelque chose à emporter chez lui ou au bureau. Une bonne solution pour servir et emballer la commande, voilà ce qui sépare une vente ponctuelle d'un client qui revient chaque semaine.

60 %

Jusqu'à 60 % du chiffre d'affaires de votre churrería peut provenir de la vente à emporter

Et jusqu'à 20 % rien que via les plateformes de livraison. Le client veut rapidité et praticité... et votre packaging joue le premier rôle.

La vente à emporter : bien plus que les foires et les fêtes

Quel que soit le format, la demande de churros à emporter ne cesse de croître : kiosques, food trucks, stands de fête foraine ou cafés. À l'étranger, la culture du take away est bien ancrée ; en Espagne, pouvoir combiner offre à emporter et consommation sur place est un véritable atout...

à condition que le packaging suive. Et c'est là toute la clé : il ne suffit pas de faire le meilleur churro, il faut s'assurer qu'il arrive dans les meilleures conditions et avec la meilleure image possible.

Le packaging : un allié, pas une dépense

La clé, c'est de rendre les choses simples et agréables pour le client. Un packaging adapté ne se contente pas de mettre votre produit en valeur : il rend possible la vente d'extras. Sachets anti-graisse, récipients hermétiques, Churrobox ou cornets sont les alliés qui transforment une vente ponctuelle en une expérience que le client veut revivre.

« Les Churrobox ont été indispensables pendant la pandémie pour maintenir notre chiffre d'affaires. Le client sentait que la qualité restait intacte même s'il ne pouvait pas s'asseoir. »

— Client d'Industrias J.L. Blanco · Churrería traditionnelle

✗ SERVICE SUR PLACE UNIQUEMENT

- ✗ Seulement ce qui passe la porte
- ✗ Prix limité par la perception
- ✗ Le « bouche-à-oreille » visuel se perd
- ✗ Des ventes uniquement aux heures d'ouverture
- ✗ Aucune visibilité hors du local
- ✗ Difficile de grandir sans agrandir le local

✓ ADAPTÉ À LA VENTE À EMPORTER

- ✓ Des ventes toute la journée, sur tous les canaux
- ✓ Arrive croustillant à la maison, chocolat sans fuite
- ✓ Votre marque visible sur chaque commande
- ✓ Facile à partager sur les réseaux sociaux
- ✓ Le client revient semaine après semaine
- ✓ Possibilité de vendre via la livraison

Présentation et rentabilité : des chiffres qui comptent

- Jusqu'à 60 % du chiffre d'affaires peut provenir de la vente à emporter dans les meilleurs cas.
- Les ventes d'extras (chocolat, toppings) augmentent d'environ 40 % quand l'emballage les facilite.
- Les clients qui apprécient l'expérience à emporter reviennent 60 % plus souvent.

Tout cela se traduit par un compte de résultats bien plus intéressant... sans changer votre recette : seulement en changeant la façon de la présenter et de la remettre.

Tableau récapitulatif

Solution à emporter	Atout clé pour votre activité
Sachet anti-graisse	Praticité et image dans tous les formats
Récipient hermétique pour le chocolat	Empilable, sans fuites, réutilisable
Churrobox / cornet	Parfait pour se promener et partager
Format individuel et familial	Du petit-déjeuner rapide aux grandes occasions

Quel format convient à votre churrería ?

LOCAL OU CAFÉ TRADITIONNEL

■ Sachets, récipients hermétiques et Churrobox

Sachets anti-graisse, récipients hermétiques (gobelet et litre) et Churrobox. Aménagez une zone de retrait bien organisée. Les emballages empilables vous font gagner de la place et vous permettent de servir vite aux heures de pointe.

FÊTE FORAINE, FOOD TRUCK OU STAND

■ Churrobox et cornet

Rapides à remplir et sûrs pour se promener. Personnalisez-les et transformez chaque client en ambassadeur lorsqu'il se promène avec votre emballage. En fête foraine, l'image fait tout : faites en sorte que votre packaging attire l'œil de loin.

Conseils pratiques pour séduire avec votre vente à emporter

- Réservez un espace clair et visible pour le retrait des commandes à emporter.
- Ajoutez des instructions pour réchauffer et conserver : le client apprécie.
- Proposez des combos complets : churros, chocolat et emballage, le tout prêt en quelques secondes.
- Commencez simplement : le bon emballage est tout ce qu'il faut pour démarrer.

En résumé

La vente à emporter est déjà le moteur de nombreuses churrerías. Un packaging adapté et une organisation simple vous ouvrent un canal de vente qui grandit chaque année. Si votre produit arrive parfait à la maison, votre client n'hésitera pas à revenir la semaine prochaine — et probablement à vous recommander.

Vous voulez savoir quel format vous convient le mieux ?

Expliquez-moi comment vous travaillez et je vous orienterai, sans engagement, vers les solutions les plus adaptées à votre espace et à votre clientèle.

✉ info@maquinaschurros.com

MÉTA-DESCRIPTION SEO : La vente à emporter peut déjà représenter 60 % de votre chiffre d'affaires. Découvrez ici les idées et le packaging clés pour booster votre churrería.