

Phase 1	Délimiter votre cadre théorique pour la création ou l'amélioration d'une offre nourriture satisfaisante pour vos clients cibles et profitable pour votre entreprise.
Phase 1	Chercher et trouver les recettes, les ressources alimentaires, les fournisseurs.
Phase 1	Formuler les recettes (inscrire chacune de vos nouvelles recettes sur une fiche recette).
Phase 1	Donner un nom vendeur à vos plats.
Phase 2	Expérimenter les recettes, les ressources alimentaires, les outils, les équipements, et, etc.
Phase 2	Évaluer les recettes.
Phase 2	Calculer précisément les coûts théoriques des ressources alimentaires utilisées dans les recettes.
Phase 2	Établir les prix de vente stratégiques des plats.
Phase 3	Fixer vos recettes (incluant les modalités de présentation et les photos).
Phase 4	Enseigner / déléguer la parfaite exécution aux équipes de travail après avoir, comme il se doit, donné la formation nécessaire.
Phase 4	Inscrire les plats sur les menus et sur la carte de l'établissement.
Phase 4	Cataloguer et faire les liens nécessaires avec l'ensemble des systèmes de gestion et d'opération de l'entreprise.