LE COMMERCE DE LA RESTAURATION ALIMENTAIRE

EFS — Délimiter votre cadre théorique... la première étape du processus de création/amélioration de votre carte nourriture

25 septembre 2018 - Par Christian Latour

……

L'activité d'apprentissage présentée sur cette page est en lien avec le cours :

Standardisation : un puissant outil de gestion (430-738-ME)

……

ÉVALUATION FORMATIVE ET/OU SOMMATIVE (EFS)

Le développement et l'intégration d'un nouveau plat sur la carte d'un établissement de restauration alimentaire comportent généralement 4 phases. Identifiez ces 4 phases ?

1 : La phase de création

2 : La phase d'optimisation

3 : La phase de standardisation

4 : La phase d'implantation

……

Le cadre théorique pour la création ou l'amélioration d'une offre nourriture satisfaisante pour vos clients et profitable pour votre entreprise comporte principalement 6 balises. Identifiez ces 6 balises ?

1 : L'orientation stratégique de l'entreprise.

2 : L'identification et la connaissance des clients cibles.

3 : L'évaluation des compétences du chef et de l'équipe sur laquelle vous pouvez compter pour faire ce que vous avez à faire.

4 : Le choix des fournisseurs et des ressources alimentaires accréditées et standardisées avec lesquels vous devez travailler.

5 : Le choix de vos standards financiers.

6 : Les autres limites avec lesquels vous devez travailler compte tenu de votre situation et/ou contexte particulier.

……

Il y a 3 règles à respecter lorsqu'on veut fixer les prix de vente de façon stratégique. Identifiez ces 3 règles ?

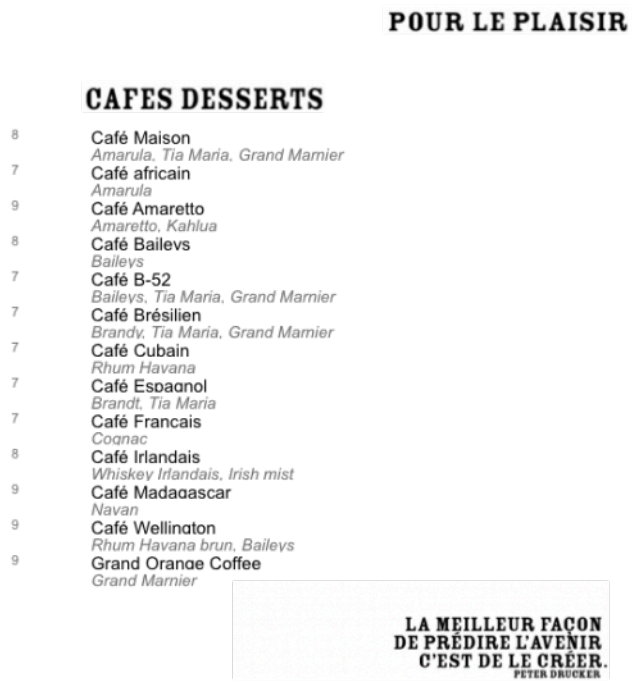
Règle numéro 1 : Dans une catégorie donnée, l'ouverture des prix, c'est-à-dire la différence entre le prix le plus bas et le prix le plus élevé, doit toujours être un multiplicateur plus petit ou égal à 2.

Règle numéro 2 : La tranche de prix moyenne de la catégorie à l'étude doit toujours contenir plus de 50 % des produits de la catégorie.

Règle numéro 3 : Votre ratio d'efficacité doit tendre le plus possible vers 100 %. Le ratio d'efficacité mesure concrètement la pertinence de votre offre par rapport à la demande.

……

Calculez le prix moyen offert (PmO) de la carte des cafés desserts présentée ci-dessous ?



Si par exemple votre entreprise réalise, pour une période donnée, les ventes suivantes :

10 clients x 1 Café Maison à 8,00 $ = 80,00 $
10 clients x 2 Cafés africains » à 7,00 $ = 140,00 $
10 clients x 1 Café Amaretto à 9,00 $ = 90,00 $
20 clients x 2 Cafés Baileys à 8,00 $ = 320,00 $
25 clients x 1 Café B-52 à 7,00 $ = 175,00 $
25 clients x 1 Café brésilien à 7,00 $ = 175,00 $
25 clients x 1 Café cubain à 7,00 $ = 175,00 $
25 clients x 1 Café espagnol à 7,00 $ = 175,00 $
25 clients x 1 Café français à 7,00 $ = 175,00 $
25 clients x 1 Café irlandais à 8,00 $ = 200,00 $
20 clients x 1 Café Madagascar à 9,00 $ = 180,00 $
20 clients x 1 Café Madagascar à 9,00 $ = 180,00 $
20 clients x 1 Grand Orange Café à 9,00 $ = 180,00 $

Calculez le PmD ?

……

Calculez le RatioE PmD/PmO ?

……

Solutions

D = 2245,00 $
A = 260
U = 290
PmO = 7,8462 $
PmD = 7,7413 $
Um/A = 1,1154
Dm/A = 8,6346 $
RatioE (PmD/PmO) = 98,66 %

……

⇐ Retour vers la page : « Évaluations formatives et/ou sommatives — Standardisation : un puissant outil de gestion (430-738-ME) »

……

MÉDIAGRAPHIE

Manuel de (gestion / réflexion) du restaurateur presque parfait ☺