

PROPOSER UN PLAT DU JOUR EN QUANTITÉ LIMITÉE

Ne pas jeter de plat du jour en fin de service tout en répondant aux attentes de vos clients.



POURQUOI DEVEZ-VOUS PROPOSER UN PLAT DU JOUR DANS VOTRE RESTAURANT ?

IL EXISTE AU MOINS 6 BONNES RAISONS



OPTIMISER LES COÛTS

Il vous permet d'exploiter les promotions proposées par vos fournisseurs et d'optimiser le coût de vos matières premières



TESTER DE NOUVELLES RECETTES

C'est l'occasion de tester de nouvelles recettes auprès de vos clients



FIDÉLISER SA CLIENTÈLE

Grâce à lui, vous captez et de fidélisez votre clientèle



DONNER UNE IMAGE POSITIVE DE SON ÉTABLISSEMENT

Synonyme de fraîcheur pour les consommateurs, il donne une image positive de votre établissement



AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ

Il booste la productivité de vos équipes en cuisine.



VARIER SON OFFRE

Il fait varier votre offre ainsi que les plaisirs de vos convives

PENSEZ À METTRE QUOTIDIENNEMENT VOTRE PLAT DU JOUR SUR VOTRE SITE INTERNET, AINSI QUE SUR LES APPLICATIONS DE RÉSERVATIONS EN LIGNE.

ATTENTION !

Votre plat du jour ne doit pas engendrer de gaspillage inutile. Il est donc préférable :

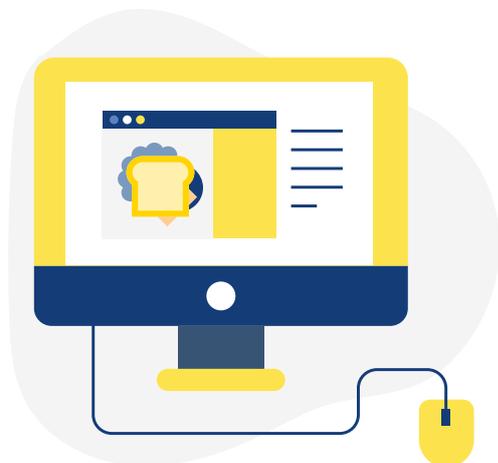
DE PROPOSER UN CHOIX LIMITÉ DE PLATS DU JOUR
(un ou deux maximum)

DE LIMITER LE NOMBRE D'ASSIETTES DISPONIBLES

Pour chaque plat

Évidemment, comme pour le reste de votre carte, vous devez être en mesure d'évaluer au plus juste la fréquentation de votre établissement. Vous pourrez ainsi optimiser et gérer correctement vos achats de denrées alimentaires et réduire vos déchets.

COMMENT VOUS Y PRENDRE POUR BIEN GÉRER VOS QUANTITÉS DE PLATS DU JOUR ?



SOLUTION 1

AUTOMATISEZ VOS COMMANDES POUR GÉRER LES COUPS DE FEU

Si votre offre de plats du jour est limitée, vous devez disposer d'une organisation efficace de vos commandes afin d'éviter de décevoir vos clients. Pour cela, il est vivement conseillé de disposer d'un logiciel d'encaissement qui décompte automatiquement les stocks de plats du jour. Au moment du coup de feu, celui-ci évite qu'une commande de plat du jour soit prise alors qu'il n'y en a plus de disponible en cuisine.

SOLUTION 2

ENCOURAGEZ VOS CLIENTS À CHOISIR LE PLAT DU JOUR

Votre personnel en salle doit savoir mettre en avant le ou les plats du jour proposés. Contenu, originalité, qualité et évidemment prix attractif, sont des arguments à valoriser. Cette démarche incite vos clients à opter pour un plat du jour. Cela permet de réduire vos invendus à la fin du service.



SOLUTION 3

COMPENSEZ UNE RUPTURE DE STOCK POUR VOS CLIENTS

Pour ne pas décevoir vos convives en cas de rupture de stock, faites preuve d'ingéniosité. Par exemple, si l'un d'entre eux commande un plat du jour alors que vous n'en disposez plus, proposez-lui, pour le même prix, un autre plat de la carte (même si ce plat est plus onéreux). Cette pratique est un bon moyen pour faire découvrir votre carte à vos clients. Et elle permet à vos équipes d'être plus sereines au moment du coup de feu.

PRATIQUES ANTI-GASPI

CONGELEZ VOS PRODUITS NON CONSOMMÉS

pour moins gaspiller !

NE JETEZ PAS VOS PRODUITS !

Recyclez-les ! Utilisez le pain et les viennoiseries du matin pour votre chapelure.

PENSEZ AUX GOURMETS BAGS

Une solution simple pour éviter de jeter les restes de vos clients

OPTIMISEZ VOS ACHATS

En travaillant votre carte et réduisez ainsi le gaspillage alimentaire