

Comment attirer de nouveaux clients, augmenter mon ticket moyen ?
 Comment surmonter une baisse de l'activité ?
 Comment faire face à la concurrence ?
 Comment gérer sa réputation sur internet ?
 Comment répondre aux nouveaux mode de consommation ?
 Comment obtenir un label ?

Compétence(s) visée(s)

Développer le chiffre d'affaire de son restaurant

Contenu

1. BOOSTER SON PROJET : LE DÉMARRAGE

- 1.1 L'idée
 - a) La genèse de l'idée
 - b) Définir son concept
 - c) Les bonnes questions à se poser
 - d) Comment se démarquer ?
- 1.2 L'étude de marché
 - a) Bien choisir son emplacement
 - b) Etudier la concurrence
 - c) Opportunités / Menaces
- 1.3 L'ouverture
 - a) Préambule avant l'ouverture
 - b) La communication à l'ouverture
 - c) Bien répartir ses budgets de communication

2. BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- 2.1 Augmenter mon revenu . 2.1.1 Le prix
 - a) Réflexion sur les offres (midi et soir)
 - b) Comment fixer les prix ?
 - c) Les 4 piliers de la détermination d'un Prix > d) Exemples de stratégies de prix
 - e) Les tranches de prix
 - f) Est-ce les bons tarifs pour votre clientèle ? | 2.1.2 La clientèle
 - a) Les profils de consommateurs ! b) Segmentation de la clientèle
 - c) Fidéliser sa clientèle | d) L'accueil téléphonique
- 2.1.3 Le développement : le seuil de rentabilité i et le point mort
- 2.2 Réduire mes dépenses j 2.2.1 Les fournisseurs | a) Le type de fournisseur
- b) Comment évaluer ses fournisseurs ?
- c) Quels canaux d'approvisionnement choisir ?
- 2.2.2 Les salariés
 - a) Les différents métiers ! b) La politique salariale
 - c) Les charges salariales à prévoir
 - d) Les heures supplémentaires
 - e) La rémunération de l'exploitant
- 2.3 Les taxes
 - a) La TVA | b) La CET

3. BOOSTER LE DÉVELOPPEMENT ET SON IMAGE

- 3.1 L'image de marque
 - a) Créer sa marque, est-ce nécessaireb?
 - (Avantage, inconvénient, dépôt de marques)
 - b) Le logo et le slogan
 - c) Le respect des 5 fonctions de la marque
- 3.2 La carte
 - a) Qu'est-ce qu'une bonne carte de restaurant ?
 - b) Faire et optimiser sa carte
 - c) L'importance des menus
- 3.3 L'ambiance
 - a) Améliorer votre ambiance et la décoration
 - b) Quelle musique pour votre restaurant ? Son rôle ?
 - c) Utilisation des nouvelles technologies

4. BOOSTER SA COMMUNICATION

- 4.1 La communication traditionnelle
 - a) Quels médias et supports choisir ?
 - b) L'élaboration de votre message publicitaire : les principes de base
 - c) La communication hors média
 - d) Le Co-Branding : qu'est-ce que le co-branding ?
 - e) Les Animations et promotion sur le lieu de vente
- 4.2 Tirer parti d'Internet
 - a) Faut-il avoir un site Internet ?
 - b) Les réseaux sociaux
 - c) Bien communiquer sur Facebook
 - d) Les systèmes de réservation en ligne
 - e) Les annuaires : bonne ou mauvaise idée ?
 - f) Une application mobile ?
- 5. OPTIMISER LES RÉGLEMENTATIONS ET TAXES
 - a) La réglementation dans la restauration
 - b) Les obligations d'affichage

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT	PENDANT	APRES
Questionnaire de positionnement	Evaluations formatives régulières par le formateur	Bilan téléphonique avec le client
Tour de table de recueil des attentes	Evaluation sommative des connaissances à chaud	Bilan téléphonique avec le formateur
	Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud	Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)
	Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation	



PUBLIC CHEF D'ENTREPRISE



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
 EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
 DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
 VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
 VIDEOS - AUDIOS
 QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H



05.82.95.06.99



contact@maf-formation.org