



Les rayons  
novateurs

# Rayon **BOUCHERIE**

**Préparations de viandes & de volailles**



# UN CONCEPT NOVATEUR...

## L'achat pratique :

- Des produits élaborés prêts à consommer
- Achat en petites quantités.
- « Mon boucher a toujours des produits originaux faciles à préparer! ».

## L'achat plaisir :

- « Ce produit donne envie ; je n'ai pas à le préparer et je ne serai pas obligé d'en manger plusieurs fois de suite ».

## L'achat hédoniste :

- « C'est comme si je le faisais moi-même! ».
- « Quand j'invite, je suis originale, je gagne du temps et je fais plaisir! ».

# ...QUI RÉPOND AUX ATTENTES.

## Un service plébiscité :

- Une offre de service supplémentaire pour le client qui répond à ses attentes actuelles.

## Une autre dynamique :

- Un pôle attractif et animé au sein de l'univers Boucherie.
- Une modernisation du rayon
- Une dynamisation des performances de valeur ajoutée et de rentabilité.





# UNE VRAIE VALEUR AJOUTÉE POUR LE RAYON BOUCHERIE :

## Croissance de la marge

- CA additionnel de 10 à 15 %.
- Marge Brute : 40 à 50 %.
- Marge semi-nette : 30 %.
- Possibilité d'accroître les ventes avec des "Commandes Clients".

## Des gammes riches et variées...

- Marinades et tartares.
- Carpaccio.
- Rôtis de viandes et de volailles.
- Farcis et paupiettes.
- Brochettes.
- Hachés assaisonnés.
- Décorations spécifiques.

## ... faciles à préparer !

- Formation et suivi.
- Fiches recettes et fiches de fabrication.
- Guide pratique et procédures de travail.
- Guide d'hygiène et de traçabilité.



# Conduire le projet avec :



## Architecture

Plans du rayon, du labo  
Mobilier et aménagement

## Choix du concept

Préparation au rayon  
Préparation au Labo

## Concept Technique

Matériels et accessoires  
Choix des fournisseurs

# PREPARATION DE VIANDES & DE VOLAILLES

## Concept de vente

Gammes  
Emballages

## Gestion

Fichier article  
Prix de vente et marge



## Formation

Techniques  
Présentation  
Hygiène  
Haccp

## Organisation

Heures travaillées  
Méthodes  
Process  
Ordonnancement



## PB CONSEIL

3 bis rue Gambetta - 42400 Saint-Chamond  
Tél. 04 78 62 80 29 - Courriel : pbconseil@pbconseil.fr - www.pbconseil.fr

