



Les rayons
novateurs

Rayon **TRAITEUR**

Cuisines du Monde et d'ailleurs



UN CONCEPT NOVATEUR :



L'achat original :

- « Mon traiteur a toujours des produits originaux et gourmands »
- Achat en petites quantités.
- « J'achète au dernier moment, je sers, c'est prêt! c'est bon! ».

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! ».

LA RÉPONSE 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 Traiteur.
- Une modernisation du rayon traiteur.
- Une dynamisation des performances de valeur ajoutée et de rentabilité.

UNE VRAIE VALEUR AJOUTÉE POUR LE RAYON TRAITEUR :

Performance et croissance !

- CA additionnel de 5 à 10 % sur l'Univers Traiteur.
- Marge Brute : 60 %.
- Casse réduite car on transforme tous les jours.
- Marge semi-nette : 35 %.
- Possibilité d'accroître les ventes avec des "Commandes Clients".

Des gammes riches et variées...

- Cuisine Exotique.
- Riz et nouilles.
- Accras et nems.
- Woks.
- Poêlées.
- Tagines.

... 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

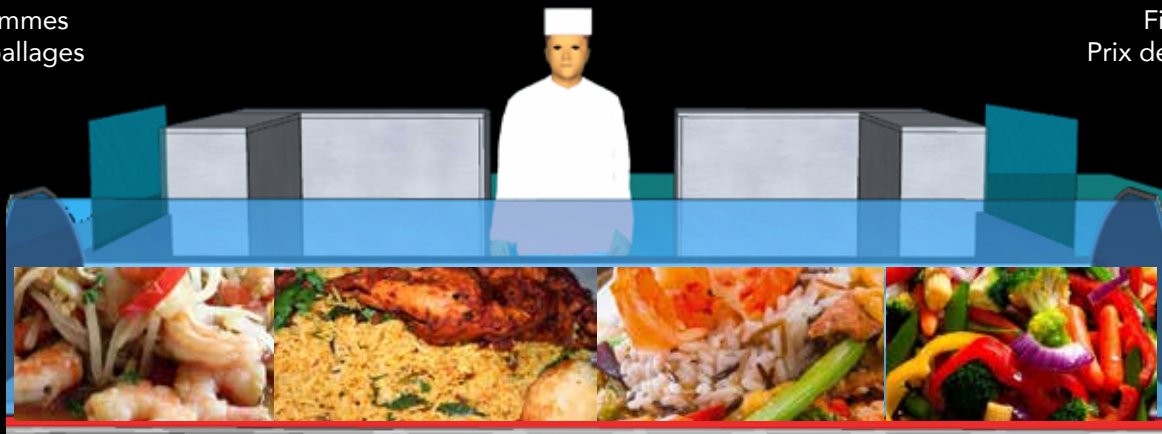
CUISINE DU MONDE ET D'AILLEURS

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

