COMMENT :

AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE VOTRE RESTAURANT

Université

COMMENT :

AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE VOTRE RESTAURANT

U EAT

© Technologies UEAT

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée ou transmise sous quelque forme ou par quelque procédé électronique ou mécanique que ce soit – photocopie, enregistrement ou autre – sans l'autorisation écrite préalable de UEAT ou dans la mesure permise par la loi sur le droit d'auteur.

Pour toute demande d'autorisation, écrivez à:

UEAT Technologies
1130 Boul. Charest Ouest, Suite 105 Québec, QC G1N 2E2
http://ueat.io

U

PROLOGUE

Si vous êtes restaurateur, il n’y a aucun doute que vous êtes un entrepreneur courageux. L'industrie de la restauration est très compétitive et il peut être difficile de gérer une entreprise rentable, en particulier la première année. Les taux de roulement du personnel élevés, les coûts de main-d'œuvre et les dépenses d'exploitation ne sont que quelques-uns des éléments qui peuvent rendre difficile la gestion d'un restaurant.

Les gens croient souvent que le simple fait d’avoir une entreprise suffit pour gagner beaucoup d’argent, mais si vous n’analysez pas attentivement les décisions que vous prenez, vous risquez de dépenser trop d’argent et de ne pas saisir les bonnes opportunités pour augmenter vos ventes. Afin de vous aider à maintenir une croissance durable, nous vous avons préparé une liste de conseils pour réduire vos coûts et augmenter vos revenus.

1.

QUELLE EST LA MARGE BÉNÉFICIAIRE MOYENNE DES RESTAURANTS?

Il est important de faire la distinction entre les deux types de marges bénéficiaires, qui sont la **marge bénéficiaire nette** et la **marge bénéficiaire brute**. La

marge brute fait référence à l'argent dont vous disposez après la déduction du coût des marchandises vendues. C'est un bon indicateur de votre performance, mais il ne prend pas en compte tous les coûts encourus par votre entreprise. Il est donc important de calculer également votre bénéfice net afin d'obtenir une vue d'ensemble.

La marge bénéficiaire nette est le revenu que vous avez après avoir soustrait tous les frais de fonctionnement de votre restaurant: coûts des aliments, loyer, services publics, assurance, frais de carte de crédit, frais de main-d'œuvre, taxes, etc. Disons que vous dépensez 0,90 $ pour chaque dollar que rapporte votre entreprise, votre marge bénéficiaire nette sera de 10%. Ce pourcentage vous donne beaucoup d'information sur la performance de votre restaurant et sa rentabilité.

"LA MARGE BÉNÉFICIAIRE MOYENNE DES RESTAURANTS SE SITUE GÉNÉRALEMENT ENTRE 3 ET 5%."

Dans le secteur de la restauration, les marges bénéficiaires peuvent varier entre 0 et 15% selon le type de restaurant (restaurant à service complet, service de traiteur, restaurant à service rapide, food truck, etc.).

2.

CONSEILS POUR RÉDUIRE LES COÛTS DE VOTRE RESTAURANT

SOYEZ AU TOP

Les propriétaires des restaurants les plus prospères n’espèrent pas seulement le meilleur, ils travaillent pour. Ils analysent chaque aspect de l'entreprise en détail et recherchent constamment des domaines d'amélioration.

Voici quelques mesures essentielles à adopter pour optimiser l'efficacité de votre restaurant:

- **Révisez les bons de commande**
- **Effectuez des inventaires quotidiens**
- **Analysez vos données et métriques** (coût des marchandises vendues, taux de rotation des stocks, coût de la nourriture, bénéfice net, marge brute, coût de la main-d'œuvre, etc.)
- Préparer un **rapport hebdomadaire des profits et pertes**
- **Analysez les tendances de l'industrie**
- **Contrôlez les coûts de main-d'œuvre** et réduisez le roulement du personnel
- **Formez régulièrement votre personnel**

Toute cette information est à portée de votre main, profitez-en afin d'améliorer vos performances et garder une longueur d'avance sur vos concurrents.

OPTIMISEZ VOS COÛTS ALIMENTAIRES

La réduction de vos coûts alimentaires peut grandement contribuer à augmenter la rentabilité de votre restaurant. L'idée c’est de trouver un équilibre entre qualité et

accessibilité. Vous voulez des ingrédients de qualité à un prix raisonnable.

Voici quelques stratégies clés pour optimiser vos coûts alimentaires:

- **Comparez différents fournisseurs** pour identifier les meilleurs (sécurité alimentaire, horaire, prix, qualité, etc.)
- **Faire un suivi des prix alimentaires** et analyser les projections de volatilité des prix
- **Révisez votre menu** (défilez vers le bas pour découvrir comment!) et adaptez vos recettes au besoin
- **Vérifiez votre inventaire**
- **Faites plus de préparation** au lieu d'acheter des plats préparés (vous économiserez beaucoup d'argent!)
- **Gérer le gaspillage alimentaire**

RÉDUIRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

Les restaurants dépensent beaucoup de ressources en nourriture et personne n'aime jeter de l'argent par la fenêtre. Si vous avez optimisé vos coûts alimentaires comme recommandé ci-dessus, la dernière chose que vous voulez, c'est que vos efforts soient vains.

La réduction du gaspillage alimentaire peut avoir un impact énorme sur vos marges bénéficiaires - vous décidez si l'impact est positif ou négatif. Former votre

équipe est la première étape pour réduire le gaspillage alimentaire. Établissez des normes pour votre restaurant et assurez-vous que votre équipe s'aligne sur vos efforts. Vous pouvez leur demander des idées afin de trouver collectivement des solutions pour résoudre ce problème.

Voici quelques idées pour réduire le gaspillage dans votre restaurant:

- **Analysez la demande** et découvrez quels sont vos plats les plus vendus pour pouvoir faire vos achats intelligemment (de nombreux restaurants achètent trop de nourriture!)
- **Planifiez vos livraisons de nourriture** de manière stratégique
- **Pesez vos ingrédients et contrôlez les portions.** Portez attention à la quantité de nourriture que vos

clients mangent. S'il y a toujours plus de nourriture dans l'assiette, vous voudrez ajuster vos portions!

- **Organisez le stockage des aliments** (assurez-vous que chaque élément a sa place sur l'étagère et qu'il est à la bonne température!)
- **Offrez des plats du jour.** Laissez vos chefs faire preuve de créativité et préparer des plats avec des ingrédients qui ont une durée de conservation inférieure!

CONTRÔLER LE VOL

Le vol est une réalité pour les propriétaires d'entreprise et les restaurants ne font pas exception. Les employés, fournisseurs et autres personnes peuvent rompre votre confiance et profiter de différentes situations. Afin d'éviter le vol, vous pouvez envisager différentes solutions: installer des caméras vidéo, limiter l'accès aux données et aux salles de stockage, faire un suivi des employés qui ont accès au tiroir-caisse, etc.

GARDEZ VOTRE PERSONNEL HEUREUX

Les coûts de main-d'œuvre réduisent considérablement vos revenus et l'industrie de la restauration est connue pour ses taux de roulement élevés. Il est important que les restaurants investissent dans leurs employés et s'assurent qu'ils font tout ce qui est possible pour promouvoir un environnement de travail sain. Cela ne signifie pas

nécessairement que vous devez augmenter les salaires de chacun. Il existe de nombreuses autres façons de rendre votre personnel heureux: gérer efficacement les quarts de travail, donner du renforcement positif, offrir plus de jours de congé, etc.

3.

CONSEILS POUR AUGMENTER LE VOLUME DES VENTES DE VOTRE RESTAURANT

ANALYSE DU MENU DU RESTAURANT

Chaque restaurant a besoin d'un menu attrayant et d'une bonne stratégie de prix. La tarification d'un menu n'est pas une tâche facile. Si vous attribuez un prix trop bas aux éléments de votre menu, vos coûts alimentaires pourraient nuire à vos marges bénéficiaires et si vous leur attribuez un prix trop élevé, vous risquez de perdre des clients.

Si les coûts de la nourriture affectent vos bénéfices, il est sage de prendre le temps de revoir votre menu. En règle générale, vos coûts alimentaires devraient représenter entre 28 et 33% du prix de votre menu. Bien sûr, certains plats comme le canard ou le steak peuvent avoir des prix plus élevés. Nous vous recommandons d'augmenter légèrement les prix globaux de vos menus pour protéger votre entreprise de la volatilité des prix alimentaires.

Un autre élément clé à prendre en compte lors de la tarification de votre menu est le pouvoir d'achat de la population de votre région. Les zones à revenu élevé recherchent des restaurants qui achètent des ingrédients de qualité et offrent des expériences culinaires uniques, tandis que les zones à faible revenu préfèrent les restaurants qui proposent de délicieux repas à un prix raisonnable.

COMMANDE EN LIGNE

Plus que jamais, les clients veulent commander à leurs conditions. Dans l'ère numérique d'aujourd'hui, les gens

commander votre plat préféré dans le confort de votre sofa après le travail? La commande en ligne ouvre un nouveau canal de vente pour les restaurants, qui a le potentiel d'augmenter votre marge bénéficiaire nette et d'attirer de nouveaux clients.

Les applications de livraison peuvent donner plus de visibilité à votre marque, mais vous ne devriez pas mettre tous vos œufs dans le même panier. Les restaurants qui intègrent également un système de commande en ligne personnalisé sur leurs sites Web obtiennent les meilleurs résultats, car ils peuvent économiser sur les frais de commission élevés et augmenter la fidélité à la marque. Les systèmes de commande en ligne offrent également à vos clients la possibilité de commander en ligne et de récupérer la nourriture afin qu'ils puissent économiser de l'argent sur la livraison - c'est une situation gagnant-gagnant qui ne manquera pas d'augmenter la taille de votre panier.

VENTE INCITATIVE

La vente incitative est une technique utilisée pour inciter les clients à acheter davantage. Tirer parti de la technologie est une excellente stratégie qui vous aidera à y parvenir - vous augmenterez vos ventes sans avoir à augmenter vos coûts de main-d'œuvre. Un moyen simple de le faire est de mettre en œuvre un système de commande en ligne doté d'un module de vente incitative intelligent.

Ceci est utile pour les commandes en ligne ainsi que pour les bornes de commande libre-service. Le système de commande en ligne de UEAT comprend un module d'intelligence artificielle qui offre une expérience personnalisée aux clients et leur donne des suggestions basées sur leurs préférences et leurs achats passés.

Si vous souhaitez vendre davantage dans votre restaurant, il est toujours bon d'investir dans votre personnel et de le former régulièrement afin qu'il puisse donner aux clients plus d'informations et des suggestions authentiques. Laissez votre personnel essayer votre nourriture et expliquez-lui la rentabilité de chaque plat afin que chaque personne contribue au succès global du restaurant.

PROGRAMME DE FIDÉLITÉ

Chaque entreprise aime ses clients réguliers et avec raison. Les clients fidèles sont heureux de dépenser leur argent dans votre restaurant et ils pourraient même vous recommander à leurs amis et à leur famille. De plus, saviez-vous qu'il est plus coûteux d'attirer un nouveau client que de conserver un client existant? Les restaurants devraient tirer parti des programmes de fidélité pour accroître la fidélité à la marque et la satisfaction des clients. Les clients satisfaits sont toujours bons pour les affaires.

TIREZ PROFIT DE L'UTILISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Soyons honnêtes, tout le monde fait un peu de recherche en ligne avant de choisir le restaurant idéal. Assurez-vous de tirer parti d'Instagram et de Facebook et de publier fréquemment des photos de vos délicieux plats pour inciter les clients à se rendre dans votre restaurant. Les clients satisfaits vous tagueront dans leurs publications et histoires, ce qui vous donnera plus de visibilité. Cela créera également plus de proximité entre vous et vos clients!

Si vous avez fait tout ce qui précède et que vous voulez toujours monter d'un cran, découvrez les meilleures stratégies de marketing pour restaurant!

Téléchargez votre guide marketing gratuit

UEAT

Solutions
de commandes
innovantes

©2020 Technologies UEAT