



L'innovation
dans les métiers de bouche
depuis 1982



L'innovation
dans les métiers de bouche
depuis 1982

Organisation

- Analyse des données économiques sur 2 ans
- Observations sur le terrain (rayons et laboratoires)
- Entretiens individuels avec tous les responsables
- Synthèse détaillée «à chaud» avec la direction générale
- Dossier de synthèse avec plans d'action détaillés pour chaque rayon.
- Plan de suivi trimestriel

Budget

Selon l'importance du magasin

- Diagnostic sur 2 jours : 2 790 €
- Diagnostic sur 3 jours : 3 990 €
- Suivi 1 jour par trimestre : forfait 5 580 € par an
- Suivi 2 jours par trimestre : forfait 9 995 € par an

Interlocuteur

Michel DUTEIL

Directeur du cabinet PB conseil

Diagnostic des Produits Frais Traditionnels

Analyser, prévoir, développer



Chiffrer les manques à gagner

Analyser en détail chaque rayon frais

Mesurer l'attractivité des Trad

Evaluer les capacités professionnelles

Préparer des plans d'action

Préparer des nouveaux concepts





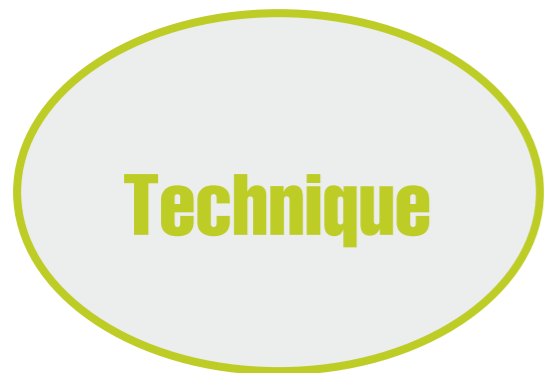
- Chiffrage des manques à gagner par rayon
- Analyse des marges
- Analyse de la productivité
- Analyse des rendements
- Analyse de l'attractivité



- Objectifs et tableaux de bord
- Plan de développement
- Politique produit
- Implantation
- Présentation et théâtralisation
- Prix de vente et marges
- Plan de dynamisation commerciale
- Procédures de gestion
- Développement du professionnalisme
- Plan de formation
- Remodeling des rayons
- Réorganisation des laboratoires



- Assortiments et gammes
- Segmentation
- Implantation et présentation
- Parts de linéaire
- Tarification et concurrence
- Dynamique commerciale et promotionnelle
- Réglementation
- Politique de qualité et de sécurité



- Mobilier et matériels
- Utilisation des matériels
- Adaptation des mobiliers et matériels
- Recettes et fabrication
- Modes de fabrication



- Suivi trimestriel
- Mesures correctives



- Méthodes de travail
- Outils de gestion
- Outils d'organisation
- Compétences techniques
- Communication et management opérationnel
- Professionnalisme des équipes
- Accueil et comportement des équipes
- Techniques de vente