



Offre Petit-déjeuner

L'offre Coach Hôtels



Stratégie Marketing
E-Notoriété
CRM
Rénovation
Site Web
Logo
Acquisition d'un hôtel
Food & Beverage

Constat

Les principaux défauts que nous constatons :

- ✓ Absence d'identité et de valeur, offre standardisée
- ✓ Manque de séduction dans la mise en scène des produits de région
- ✓ Absence d'offre spécialement étudiée pour les courts séjours
- ✓ Ingrédients banals et non équilibrés
- ✓ Force de proposition négligée par manque de temps
- ✓ Manque de prise en compte du décalage horaires des voyageurs
- ✓ De nombreuses avis clients mitigés sur la qualité des petits déjeuners

Objectifs

- ✓ Créer une identité culinaire en respectant les saisonnalités
- ✓ Mettre en scène les produits par le merchandising
- ✓ Offrir une prestation petit-déjeuner équilibrée et sélective
- ✓ Maitriser les coûts de gestion et analyser des données de panel
- ✓ Optimiser le mix-marketing en cohérence avec les prix du marché
- ✓ Valoriser les circuits d'approvisionnements, les produits locaux de qualité et bio
- ✓ Former à vendre l'offre de carte petit-déjeuner en optimisant le temps de travail
- ✓ Mettre en forme des cartes *Petit-déjeuner* lisibles et séduisantes
 - **Faire la différence là où la concurrence est peu véloce**

La prestation livrée

Audit & scénarisation



Rapport et diagnostic
Planning de travail



Validation de l'offre
Recommandation de positionnement
Scénarisation et aménagement des espaces dédiés

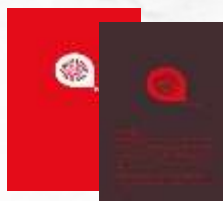
Étude et création



Base de données Produits/Fournisseurs/ Mix marketing/ données
Marge et ratios



Réalisations des prototypes, opérations de transformation
Calage et corrections



Cahier de tendance
Refonte des cartes
Fiches de progression Suite normes HACCP

Validation des offres



Testings
Dégustation
Evaluation



Mise en œuvre
Training



Lancement des offres
Arborescence famille de produits
Mise en service des TPV

➤ Une offre innovante clé en main

Témoignages d'hôteliers

Antoine Mery a toujours fait preuve d'un grand professionnalisme, d'une disponibilité à toutes les étapes, et d'une vraie flexibilité jusqu'au jour de l'événement. Au fil des années, son travail s'est avéré payant puisque de nombreux grands comptes lui ont fait confiance : SFR, l'Oréal, Sage, Française des Jeux, Schlumberger, etc. La qualité de son travail et du suivi des missions données lui ont par ailleurs permis d'avoir une distinction sur différents supports média.

Sylvain Carpiaux - Ideal Meeting events

J'ai pu apprécier l'expertise d'Antoine Méry dans les différents secteurs de l'hôtellerie. Si ses remarques étaient "cash" elles avaient le mérite d'identifier clairement nos défaillances. Son autorité était appréciée du personnel du fait qu'il savait donner l'exemple. Je dois mettre en avant sa relation naturelle avec la clientèle : aller au-devant d'elle, et vérifier leur attente. Très polyvalent, Antoine Méry peut aussi bien calculer des ratios techniques que mettre la main à la pâte. Toutes ces qualités réunies me font le recommander vivement.

Jean Marc Lahondès - Hôtel Etats-Unis Opéra

L'esprit créatif d'Antoine a été mis à profit lors des créations et animations de restaurants autour d'évènements festifs. Sachant utiliser les produits de luxe qui nécessitent un savoir-faire, un savoir être et un savoir compter ! sans compter son temps. Professionnel de la cuisine, de l'hygiène, de la table, il engage son savoir en respectant son budget pour le plus grand plaisir des clients. Antoine est une personne organisée, méthodique, pourvu d'un bon relationnel qui m'a permis de renouveler notre collaboration sur différentes missions.

Catherine Auclair - Auclair de lune



www.coach-hotels.com
contact@coach-hotels.com
+33 (0)1 42 08 65 79