



Un plan marketing pour la restauration collective

Vous êtes prêt à développer votre business avec la restauration collective ? Vous êtes sur le point de déployer une nouvelle stratégie mais vous hésitez sur les plans d'action ? Discutons ensemble de vos objectifs et construisons votre stratégie et vos plans d'action.

La cible

Chefs de produits en CHF, chefs de groupe, responsables marketing désireux de partager leur réflexion avec d'autres professionnels d'autres marchés pour enrichir leur propre vision et gagner en pertinence et créativité. **(5 à 6 personnes dans des catégories de produits différents.)**

Le concept

Chaque participant vient présenter sa problématique liée à la restauration collective et ses ambitions. Au cours d'un tour de table, chacun sera invité à réagir en listant ses questions et ses suggestions spontanées. Après un rappel des principales composantes du plan marketing, chacun essaiera de synthétiser les apports du groupe à sa propre problématique, puis de lister les questions à résoudre et les points cruciaux qui se posent à lui pour parvenir à un plan marketing performant.

Le programme

Qu'est-ce que la restauration collective ?

- Définition, secteurs, intervenants, tendances.
- Les SDR, l'autogestion.
- Qui achète le produit, qui l'utilise, qui le met en œuvre, qui le consomme ?

Présentation des problématiques de chacun

*(10 à 20 mn par personne
puis tour de table de même taille.
Idéalement 30 mn au total par participant)*

Les incontournables du plan marketing-type :

- L'environnement.
- La consommation.
- Le comportement d'achat.
- Les concurrents.
- Le marché, les prévisions.
- Les DAS.
- L'analyse SWOT.
- La stratégie par DAS.
- Les objectifs.
- Le plan d'action.
- Le budget marketing.

Temps de réflexion personnelle (éventuellement d'échanges en sous-groupes)

15 à 30 mn

Synthèse des réflexions du groupe
et appropriation par chaque participant des principaux axes de travail à investiguer selon son appréciation. Echange avec le groupe.

15 mn par participant

Débriefing final

en tour de table

Durée de la formation

1 journée.

Coût de la formation

Tarif membre : 700 €HT - 837,20 €TTC
Tarif non membre : 1.000 €HT - 1.196 €TTC