

Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

Pour les restaurateurs cherchant à optimiser leur offre et attirer une clientèle diversifiée, voici 10 conseils clés pour concevoir une carte de restaurant à la fois attrayante et rentable.

Basés sur les tendances du marché et les pratiques recommandées, ces conseils visent à répondre aux attentes variées des clients tout en maximisant les bénéfices de votre établissement.

1

Définir votre public cible

Pour optimiser votre carte, commencez par identifier clairement **votre public cible**. En identifiant qui sont vos clients potentiels (par exemple, familles, jeunes professionnels, touristes), vous pouvez ajuster votre offre pour répondre à leurs préférences et attentes spécifiques.

En France, selon l'étude de NPD Group, en 2022, les familles représentaient environ 25 % des visites dans les restaurants, tandis que les jeunes professionnels constituaient une part significative de la clientèle des restaurants urbains.

Notre conseil : Pour cibler votre public, commencez par analyser la démographie locale et les tendances de consommation pour comprendre qui sont vos clients potentiels et leurs préférences. Utilisez des enquêtes, des retours clients et les réseaux sociaux pour affiner cette compréhension.

Enfin, segmentez votre clientèle par âge, revenu, et style de vie pour adapter votre offre et maximiser la satisfaction client.



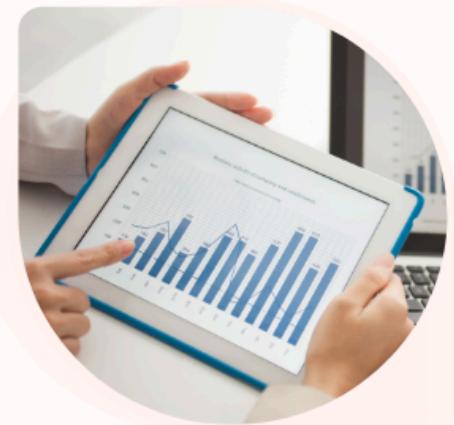
Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

2

Mettez en avant les plats populaires et rentables

En analysant les données de vente et les marges bénéficiaires dans votre restaurant, vous pouvez identifier les plats les plus rentables et populaires, et mettre en avant ceux qui contribuent le plus aux bénéfices de votre établissement.

Par exemple, les plats comme les pâtes et les pizzas peuvent générer une **très forte marge brute**. Si ces plats sont compatibles avec votre cible clientèle; mettez les en avant sur votre carte pour maximiser vos bénéfices.



3

Structurer votre carte en proposant un menu



Organiser la carte de votre restaurant en sections distinctes (entrées, plats, desserts) facilitera la lecture de la carte pour vos clients et améliorera la compréhension.

Notre conseil : Selon la règle des 3, vous devez être convaincant en moins de 3 minutes pour présenter votre offre et vos plats, passer ce délai l'attention du client sera beaucoup moins vive. Faites des tests auprès de vos équipes ou des proches. Avec ces avis supplémentaires, vous gagnerez en efficacité pour la compréhension de votre carte

Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

4

Proposer une offre complète

Lors de la construction de votre carte, proposer des plats populaires et tendances. Ces dernières années, les offres incluant des plats végétariens et des produits locaux rencontrent beaucoup de succès. En témoigne ce chiffre, 42 % des consommateurs français recherchent des options saines lorsqu'ils mangent au restaurant.

Les offres adaptées pour partager des plats et favoriser la convivialité sont très appréciées. Également, les suggestions du chef ajoutent une touche d'exclusivité à l'expérience culinaire. En proposant ce type de plat unique et innovant, vous pouvez augmenter les ventes de 15 %.



5

Choisir des noms de plats accrocheurs



Des noms de plats créatifs et évocateurs augmenteront vos ventes.

Vous pouvez compléter les intitulés en utilisant des descriptions appétissantes courtes pour susciter l'intérêt des clients.

Notre conseil : Pour trouver des noms accrocheurs à vos plats, mettez en avant les ingrédients principaux et les méthodes de cuisson, utilisez des termes évocateurs et des références culturelles, et intégrez de l'humour ou des superlatifs.

Testez différents noms auprès de vos clients pour voir lesquels sont les plus populaires.

Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

6

Limiter le nombre de plats et varier avec les saisons

Proposer une carte concise permet de maintenir la qualité des plats et de réduire le gaspillage. Selon l'Ademe, environ 10 % des déchets alimentaires en France proviennent des restaurants. En modifiant la carte selon les saisons, vous utilisez des ingrédients locaux, offrant ainsi une meilleure expérience gustative et répondant aux attentes des clients.

Notre conseil : faites ressortir avec des éléments graphiques sur votre carte, les produits locaux et vos engagements environnementaux. Cela permettra de les mettre en avant et de souligner votre engagement.



7

Designer et inclure des visuels attrayants



Un design visuel de qualité avec des images attrayantes des plats peut réellement faire la différence. L'objectif est d'améliorer l'expérience visuelle et de donner envie. Assurez-vous que vos visuels sont cohérents avec l'identité visuelle de votre restaurant sur tous les supports, y compris les menus et les médias sociaux.

En actualisant régulièrement vos images en fonction des saisons et des changements de menu, vous maintenez l'intérêt des clients et renforcez l'image dynamique de votre établissement.

Notre conseil : Faire appel à un photographe professionnel pour présenter vos plats sous leur meilleur jour peut faire la différence.

Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

8

Utiliser une police lisible

Pour faciliter la compréhension de la carte de votre restaurant, le choix de la police utilisée est déterminant. Opter pour une police claire et lisible rendra la lecture de la carte rapide et facile, ce qui réduit le temps nécessaire pour faire son choix parmi les menus proposés.

Notre conseil : Les polices sans-serif telles qu'Arial, Helvetica, Verdana et Calibri sont particulièrement adaptées aux menus en raison de leur lisibilité optimale sur écrans et supports d'impression. Elles sont idéales pour une lecture aisée.

En revanche, les polices serif comme Times New Roman, Georgia et Garamond offrent une meilleure lisibilité dans les textes plus longs. Elles apportent également une touche d'élégance et peuvent être utilisées pour donner du caractère à votre menu tout en assurant une lecture facile et confortable.

Quant aux polices script telles que Brush Script et Pacifico, elles sont principalement décoratives et doivent être employées avec modération. Elles conviennent bien pour mettre en valeur les titres ou d'autres éléments décoratifs sur la carte, ajoutant ainsi une dimension visuelle supplémentaire tout en maintenant la lisibilité globale du menu.



Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

9

Tester et adapter

Obtenir les retours des clients sur les plats nouvellement introduits ou sur des changements apportés à la carte permettra de comprendre leurs préférences et de faire des ajustements pour mieux répondre à leurs attentes.

Les retours clients peuvent augmenter la satisfaction de 20 % en moyenne, utilisez ces informations pour ajuster votre offre et mieux répondre aux attentes est donc primordial.

Notre conseil : Vous pouvez par exemple laisser un questionnaire sur table, structuré autour de quelques questions. Pour recueillir les informations suivantes :

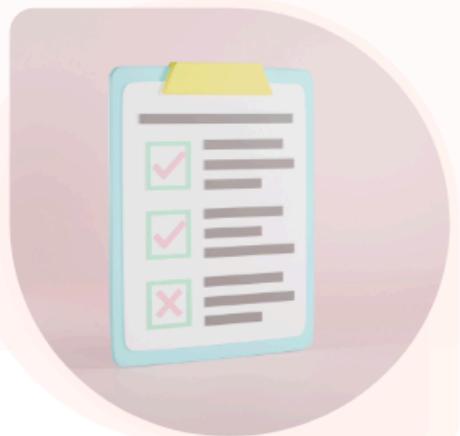
Quels plats avez-vous commandés aujourd'hui ?

Comment évaluez-vous la qualité gustative des plats et la satisfaction des portions ? Avez-vous essayé un nouveau plat ou une modification de la carte ?

Si oui, quel plat avez-vous essayé et comment évaluez-vous ce nouveau plat ? Avez-vous des suggestions d'amélioration ? Trouvez-vous que les prix sont raisonnables par rapport à la qualité des plats ?

Comment évaluez-vous le service reçu aujourd'hui et l'ambiance du restaurant ?

Avez-vous d'autres commentaires ou suggestions concernant notre menu ou nos services ?



10

Mettre à jour et dématérialiser votre carte

Actualiser régulièrement la carte de votre restaurant permet de maintenir l'intérêt des clients et de montrer le dynamisme de votre établissement.

Vous pouvez également proposer une version dématérialisée via un QR code pour la carte de votre restaurant. Cette proposition répond à une tendance croissante vers la digitalisation.

En 2023, 45 % des restaurateurs français ont adopté des menus numériques.

Cette digitalisation permet d'accéder aisément aux informations sur les appareils mobiles, mais aussi présente l'avantage de simplifier le processus de commande et d'améliorer l'efficacité du service.

Créer une carte de restaurant à votre image et qui assurera votre rentabilité

À retenir

En appliquant ces conseils, vous pouvez non seulement améliorer l'expérience culinaire de vos clients, mais aussi consolider la rentabilité de votre restaurant.

N'oubliez pas que la clé du succès réside dans l'adaptabilité et la capacité à répondre aux attentes de vos clients.

En gardant votre offre de menu évolutive et en utilisant les outils numériques appropriés, vous pouvez non seulement attirer davantage de clients, mais aussi améliorer la rentabilité et l'expérience offerte.

