

LES 6 PILIERS D'UN MARKETING CULINAIRE COHÉRENT POUR TON BUSINESS FOOD



6 stories à ne pas
manquer cette semaine !





AU MENU CETTE SEMAINE

Mardi - 18h00

#1 - Prend en compte la concurrence

Mercredi - 18h00

#2 - Trouve ton élément différentiateur

Jeudi - 18h00

#3 - Cuisine-nous une expérience saisissante

Vendredi - 18h00

#4 - Sois rassurant

Samedi - 18h00

#5 - Aie pour objectif d'être connu et reconnu

Dimanche - 18h00

#6 - Chouchoute ta relation client



A hand is holding a bottle of Filles de Pomme cider. The bottle is made of clear glass and contains a golden liquid. The label is white with a blue logo of a man's face wearing a cap. The text on the label includes 'FILLES DE POMME', 'The French Botanical Cider', 'LE SAUVAGE', and 'ORGANIC'. The background is a blurred indoor setting.

LES 6 PILIERS D'UN MARKETING CULINAIRE COHÉRENT POUR TON BUSINESS FOOD

#1 PREND EN COMPTE LA CONCURRENCE



#1

PREND EN COMPTE LA CONCURRENCE

EN ÉTUDIANT TES PAIRS

Prend en compte les atouts & failles de tes concurrents pour étudier le marché : c'est ce qu'on appelle le benchmarking.



Exercice pratique

1) Tu sélectionnes 2 critères qui te semblent primordiaux chez tes concurrents.

- Pour un lancement produit par exemple, le prix de vente et la qualité du packaging.
- Pour un restaurant, la qualité des matières premières et le type de cuisine.



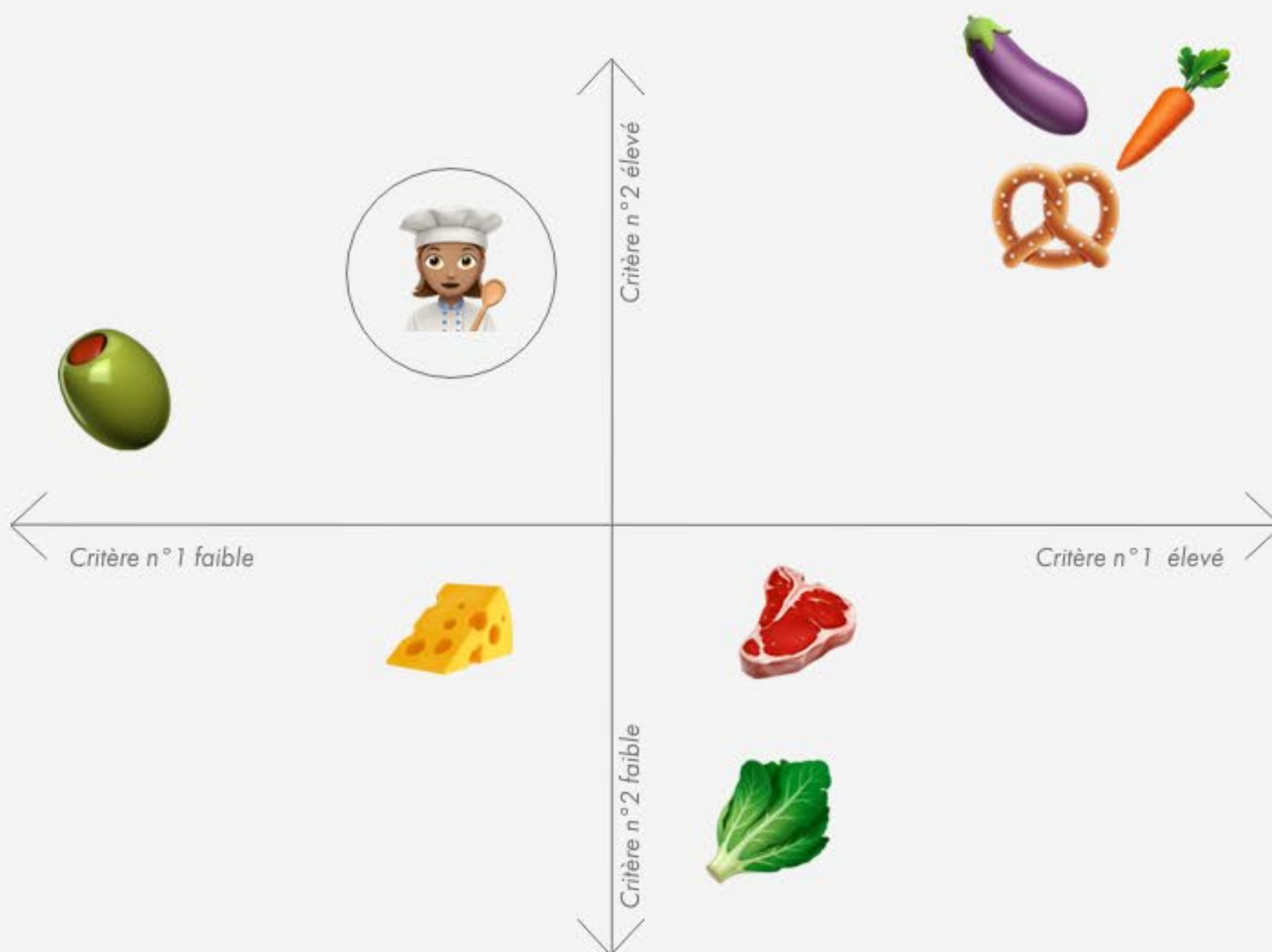
#1

PREND EN COMPTE LA CONCURRENCE



Exercice pratique

2) Tu vas venir placer tes concurrents d'après les deux critères choisis, sur le tableau ci-dessous :



3) Puis, tu vas te placer TOI (👨🍳) sur ce même tableau.

4) Tu t'apercevras en un coup d'oeil comment tu es positionné sur le marché.

💡 Tu peux le faire sur autant de critère que tu le souhaites. Au fur et à mesure, tu remarqueras ce qui te démarque de tes concurrents : ce sera ton élément de différenciation.





LES 6 PILIERS D'UN MARKETING
CULINAIRE COHÉRENT POUR
TON BUSINESS FOOD

#2
DÉVELOPPE TON
ÉLÉMENT
DIFFÉRENTIATEUR



#2

TROUVE TON ÉLÉMENT DIFFÉRENTIATEUR

EN MONTRANT TA CULINARITÉ

*Ta culinarité c'est ce supplément
d'âme que personne d'autre n'a,
à part toi !*



*Pour t'aider, tu peux te poser les questions
suivantes :*

- Quelles sont les valeurs que je défende ?
- Quel type de cuisine je propose ?
- Quelle est mon histoire ?
- Comment peut-on me reconnaître ?



#2

TROUVE TON ÉLÉMENT DIFFÉRENTIATEUR

ET EN CRÉANT TON **BRANDING**

*Hein?
Le « Branding » c'est
ton image de marque !*



Voici quelques incontournables :

- Ton logo
- Ton univers graphique
- Ton design de restaurant
- Tes supports de com'
- Tes étiquettes et tes packagings
- ...



**LES 6 PILIERS D'UN MARKETING
CULINAIRE COHÉRENT POUR
TON BUSINESS FOOD**

**#3
CUISINE-NOUS
UNE EXPÉRIENCE
SAISSANTE**



#3

CUISINE-NOUS UNE EXPÉRIENCE SAISSANTE

LE RAVISSEMENT

GOURMAND

*L'effet « Waouh » pour les papilles !
Ton client doit vivre un grand
moment en dégustant ton plat
ou ton produit.*



Voici quelques idées :

- Joue sur les émotions et le plaisir procuré (retour à l'enfance, aux souvenirs ou pourquoi pas sur la surprise ?)
- Joue autour des cinq sens : la texture, le goût, le visuel, l'ambiance, les odeurs...
- Donne-leur faim avec un menu bien appétissant
- ...



LES 6 PILIERS D'UN MARKETING
CULINAIRE COHÉRENT POUR
TON BUSINESS FOOD

**#4
SOIS
RASSURANT**



#4

SOIS RASSURANT

LA RÉASSURANCE DE TON CLIENT

L'honnêteté et la transparence sont des éléments indispensables pour gagner la confiance de tes clients.



Voici quelques idées :

- Engage-toi dans des produits de qualité, BIO pourquoi pas, mais en tout cas « fait-maison » et de saison
- Conçois des supports clairs et précis, des packagings explicites, des illustrations réalistes...
- Propose des alternatives aux différents régimes alimentaires
- Si tu le peux, essaie d'être référencé dans un guide touristique ou de montrer des avis clients

...



LES 6 PILIERS D'UN MARKETING
CULINAIRE COHÉRENT POUR
TON BUSINESS FOOD

#5
AIE POUR OBJECTIF
D'ÊTRE CONNU ET
RECONNU



#5

AIE POUR OBJECTIF D'ÊTRE CONNU ET RECONNU

IL TE FAUT

COM-MU-NI-QUER

*C'est la **clef de voûte** d'une stratégie marketing culinaire réussie.*



Voici quelques astuces :

- Définie bien ta cible car quand on parle à tout le monde, on ne parle à personne !
- Choisis judicieusement tes supports de communication
- Conçois un message percutant qui parle à ta cible



LES 6 PILIERS D'UN MARKETING
CULINAIRE COHÉRENT POUR
TON BUSINESS FOOD

#6
CHOUCHOUTE TA
RELATION CLIENT



#6

CHOUCHOUTE TA RELATION CLIENT

SOIGNE TA

NOTORIÉTÉ

La réputation est un vrai gage de qualité et de confiance pour les clients.



Voici quelques bonnes pratiques :

- Relais les « preuves sociales » positives comme les avis clients par exemple
- Prend en compte les retours et feedbacks de tes clients
- Répond aux différentes sollicitations sur les réseaux sociaux, avis google...

...





**SI TU SOUHAITES
EN SAVOIR +
OU QUE JE TE DISE SI
TA STRATÉGIE
ACTUELLE EST EFFICACE
ET COHÉRENTE...**

Alors,

**RÉSERVE TON
APPEL
DÉCOUVERTE**

C'est gratuit !

