

WIJ DENKEN GRAAG MET JE MEE OP HET GEBIED VAN VERKOOPPRIJZEN

De extreme prijsstijgingen vragen om het verhogen van de verkoopprijzen van gerechten. Wij hebben een aantal tips voor je op een rijtje gezet.



01

Werk met onderscheidende en unieke producten

Zorg dat de gast meer reden heeft om voor jouw horecaonderneming te kiezen door gerechten aan te bieden die thuis niet te bereiden zijn.



02

Mise en place is tijd

Maak een lijst met alle voorbereidingen, hierdoor hoef je niet te haasten.



03

Kijk naar afzonderlijke prijsstijgingen

Rund stijgt bijvoorbeeld in prijs harder dan kip. Vervang deze ingrediënten of vul ze aan met goedkopere producten.



04

Maak gebruik van halffabricaten

Dit zijn producten van hoge kwaliteit waar je ook nog steeds een eigen draai aan kunt geven. Denk qua kosten bijvoorbeeld aan room. Room die je nog moet inkoken voor sauzen levert vaak een verlies van 20%, terwijl er producten op de markt zijn met de juiste dikte waar je meteen mee aan de slag kunt.



05

Bereken het bord

Maak een inschatting van het aantal handelingen die verricht moeten worden om het bord te vullen. Serveer producten die daadwerkelijk gegeten worden en niet worden weggegooid. Denk bijvoorbeeld aan een verse (kant-en-klare) salade. Wist je dat wij een ruim assortiment vers gesneden rauwkosten hebben?



06

Ga aan de slag met de overgebleven producten uit uw gerechten.



07

Bekijk de kaart nog eens goed qua voorraad

Staat er niet te veel op? Hoe meer er op de kaart staat, hoe groter de voorraad. Maak gebruik van producten die ook met minder aandacht goed smaken.



08

Creëer tijd en besparing in personeelskosten met sous vide producten

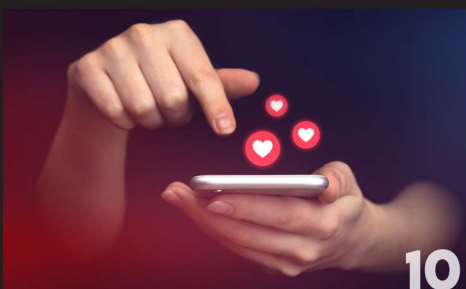
Wist je dat wij een ruim assortiment hebben in sous vide producten? Bekijk de folder op onze website.



09

Gebruik de juiste apparatuur

Sommige apparaten zijn zo in te stellen dat het gerecht er perfect uitkomt.



10

Laat social media voor je bedrijf werken

Post leuke feitjes over jouw horecazaak, nieuwe gerechten en zorg voor interactie. Meer tips op het gebied van marketing? Mail naar marketing@actifood.nl.

HULP OF ADVIES?

Neem contact op met je vaste accountmanager of onze culinair adviseur!

VHC
ACTIFOOD

PARTNER VOOR HORECA
& GROOTVERBRUIK