



Présentation de notre gamme EVIAN et BADOIT

*Mise en perspective des
problématiques liées à la vente
d'eau au restaurant*





La gamme

Nouvelle bouteille Verre Perdu et Série limitée JPG



75VP Pure



75VP JPG

La gamme Verre Consigné



1L VC



50cl VC



25cl VC



La gamme

Nouvelle bouteille Verre Perdu et Séries limitées



75 VP



SERIES LIMITEES 75CL

La gamme Verre Consigné BADOIT V + R



1L VC



50CL VC



25CL



1L VC



50CL VC



Présentation vidéo de nos gammes Verre Consigné et Verre perdu

- Visionnez la présentation de notre gamme Verre Consigné en cliquant sur l'image ci-contre:



- Visionnez la présentation de notre gamme Verre Perdu en cliquant sur l'image ci-contre:





***Les différentes
méthodes pour
vendre plus d'eau
minérale au
restaurant***

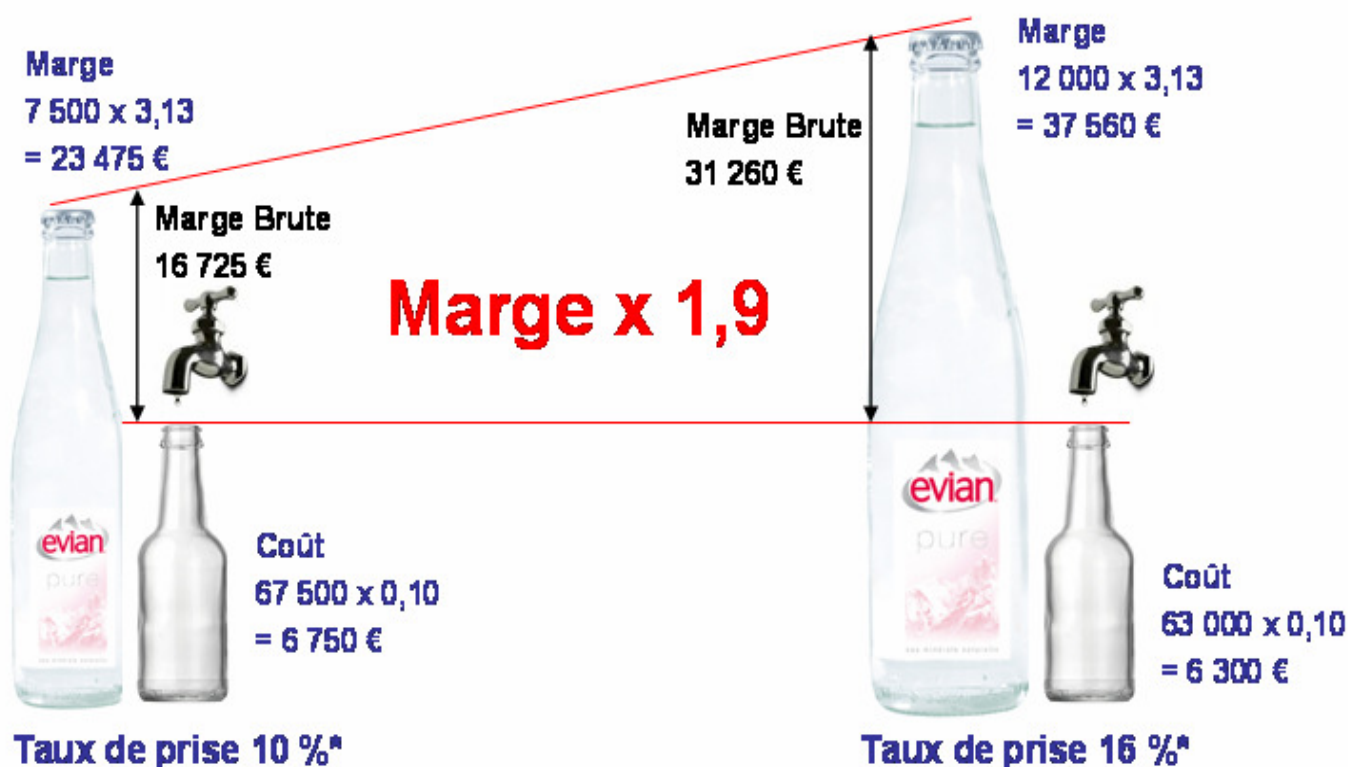


Pourquoi vendre plus d'eau minérale ?

FAITES LE CALCUL

Exemple sur un point de vente de 75 000 couverts par an
(soit 250 couverts par jour)

- Prix de vente TTC 4,50€
- Prix d'achat HT 0,63 €
- Marge brute HT réalisée par bouteille vendue 3,13€
- Coût d'une carafe d'eau = 0,10€
= eau + matériel + service



*Taux de prise = nombre de cols / nombre de couverts





Proposer 2 eaux gazeuses

Pourquoi ?

- Il existe 2 type de consommateurs d'eau gazeuse :
- Les amateurs de fines bulles
- Les amateurs de forte pétillance, dont 60 % sont insatisfaits aujourd'hui

Comment ?

- En proposant à la carte de façon permanente 2 eaux gazeuses

Pour quel résultat ?

Exemple :

Badoit Rouge et Badoit Verte : un couple complémentaire qui génère **10% d'additionnel** en moyenne sur les ventes d'eau minérales gazeuses en restaurant en recrutant des clients qui jusque là ne commandaient pas d'eau minérale!

Enquête menée sur 350 restaurants en France sur l'ensemble de la marque sur le premier semestre 2008 vs premier semestre 2007.

<i>Finement Pétillante</i>		<i>Intensément Pétillante</i>
		
	+	
<i>Le classique revisité chic & élégance finesse & subtilité convivialité</i>		<i>La pointe de la tendance classe & modernité intensité & rupture plaisir sans limite</i>
		

Eau dans le Menu

Pour qui ?

- Établissements où Menu sans boisson
- Établissements où beaucoup de carafes

Pourquoi ?

- Combattre la carafe qui coûte de l'argent
- Ne plus miser sur la marge par bouteille, mais sur la marge globale en misant sur le volume

Comment ?

- En mettant en place une formule avec ½ Eau Minérale en mettant 2€ de plus

Pour quel résultat ?

1 menu commandé, c'est 1 bouteille d'eau vendue

- Développement du volume vendu (x4,5)
- Développement du CA et de la marge (x2)
- Image qualitative : une bouteille d'eau sur chaque table
- Fidélisation des clients (bon rapport qualité/prix)
- Différenciation par rapport aux concurrents



Formule Vin + 1/2 Eau

Pour qui ?

- Établissements où Menu sans boisson
- Établissements où beaucoup de carafes
- Etablissement type « Bar à Vin »



Pourquoi ?

- Se servir d'un autre produit de l'établissement pour développer notre gamme
- En mettant en place une formule avec verre de Vin + 1/2 Eau Minérale

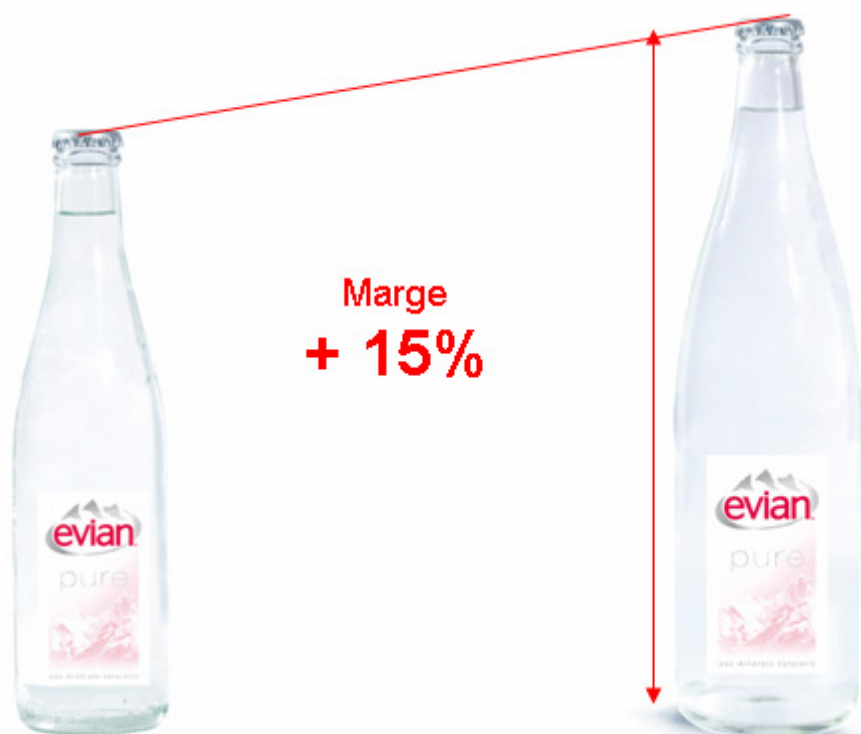
Pour quel résultat ?

Donner envie au client de consommer



- Développement du volume vendu (x4,5)
- Développement du CA et de la marge (x2)
- Dynamisme du Point de Vente
- Fidélisation des clients (bon rapport qualité/prix)
- Différenciation par rapport aux concurrents

Baisse de prix



+
20%
CA annuel

+
38%
de taux de prise

Taux de prise 13 %*

Taux de prise 18 %*

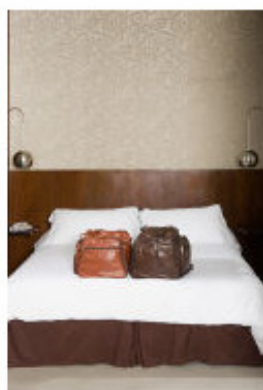
AVANT

APRES

					Taux de prise 13%	
AVANT	Prix d'achat HT	Prix de vente TTC	Marge Brute HT	Nombre de cols	Marge totale	CA TTC
1/2 Evian	0,63	4,50	3,13	3 500	10 964	15 750
1/1 Evian	0,80	6,00	4,22	2 500	10 542	15 000
1/2 Badoit	0,78	4,50	2,98	3 000	8 948	13 500
1/1 Badoit	0,96	6,00	4,06	2 500	10 142	15 000
TOTAL				11 500	40 595	59 250

					Taux de prise 18%	
APRES	Prix d'achat HT	Prix de vente TTC	Marge Brute HT	Nombre de cols	Marge totale	CA TTC
1/2 Evian	0,63	4,00	2,71	4 845	13 152	19 381
1/1 Evian	0,80	5,00	3,38	3 461	11 700	17 304
1/2 Badoit	0,78	4,00	2,56	4 153	10 650	16 612
1/1 Badoit	0,96	5,00	3,22	3 461	11 146	17 304
TOTAL				15 920	46 649	70 602

L'Eau en produit d'accueil dans les chambres



Principe:

Mettre une Evian 50 Pet offerte dans chaque chambre d'hôtel
en augmentant le prix de la chambre de 1€

Cible :

→ Hôtels avec un bon niveau de prestation : 2*, 3*, 4*

Bénéfices clients :

→ Développer la satisfaction de sa clientèle et se différencier de ses concurrents via un niveau de service élevé

> Justifier une augmentation tarifaire

→ Développer son CA et sa marge



+
30%
de marge

Matrice Gain Eau dans les Chambres	
Px Achat	0,35 €
Valorisation de la chambre	1,00 €
M.U.B. dégagée	0,65 €
Nb de chambres	50
Tx d'occupation	80%
Nb de jours ouverts ds l'année	350
Nb de chambres occupées à l'année	14000
Marge Globale dégagée	9 100,00 €