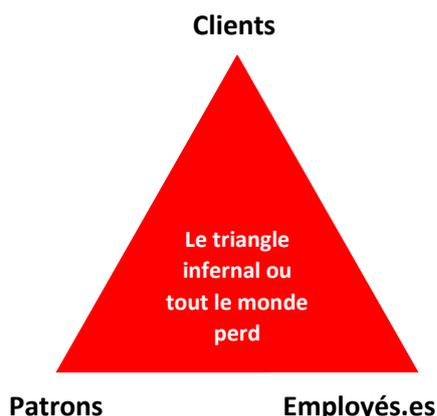


Comment créer un Top'Resto



Depuis (trop) longtemps la situation est la suivante :

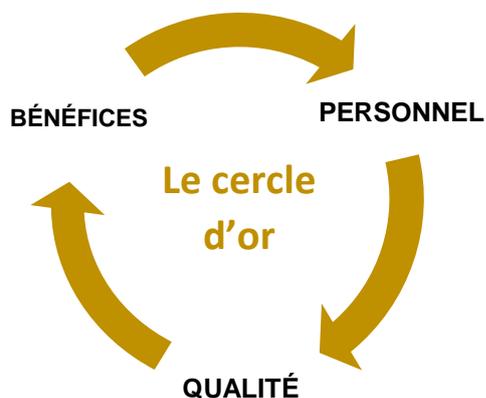
Les clients jugent que la restauration est chère, ils en veulent plus pour le même prix. Ils ont faim de petits prix dans leur quête aux bons plans.

Les restaurateurs se plaignent de ne plus gagner d'argent, de couler sous la paperasse, les normes, taxes sans oublier les difficultés de recrutement etc...

Les employés râlent à cause de salaires trop bas et de mauvaises conditions de travail.



L'application des meilleures pratiques par L'union sacrée » à savoir la valorisation de la double expérience client/équipe



Mieux j'implique mon personnel dans la démarche qualité, plus je partage les fruits de la croissance, plus j'obtiens de qualité de service et plus grands seront mes bénéfices pour remercier mon équipe par le **bonus ou les primes** et ainsi de suite

Cette politique « d'union sacrée » facile à mettre en place vous donnera des atouts face à la concurrence pour mieux fidéliser votre personnel et créer une ambiance de bien-être et de fierté favorable à la satisfaction des clients et in fine faire en sorte que le moment passé par le personnel et les clients dans votre entreprise soit le meilleur possible.



Des clients heureux et fidèles

La qualité permanente au sens global = l'assiette, l'accueil, le service, l'hygiène tous les jours identique **du 1^{er} au dernier client**.

Des Patrons confiants

Réussite personnelle et réussite financière. Epanouissement, fierté, cash-flow.

Des employés fiers et impliqués

Des bonnes conditions de travail et un management « centré humain et rentabilité » sont nécessaires mais c'est insuffisant, le partage de la réussite à travers le versement de bonus, intéressement est un pilier essentiel qui contribue à la pérennité de l'entreprise.