

Partie A : Cahier des charges

1. Analyse du client

- **Favoriser le client régulier au client dépensier (qui ne vient que « rarement »)**
 - *Etudier les raisons pour lesquelles les clients viennent régulièrement.*
 - *Etudier pour quelle raison le client exclusif dépense autant et voir les possibilités d'adapter le menu pour voir ce client plus souvent.*
- **Faire une étude sur les menus demandés selon les heures et/ou l'affluence**
 - *Demander aux clients ce qu'ils pensent du fonctionnement de la carte*
 - *Appliquer des changements au niveau des menus selon les avis convergeant. Elargir l'étude en cas d'avis divergeant.*

2. Analyse des ventes (performances)

- **Faire une étude sur le menu le plus demandé**
 - *Comparer le prix du menu avec les autres menus afin d'adapter l'ensemble de la carte et d'adopter la meilleure stratégie concernant le nombre de vente*
- **Analyse du produit se vendant le plus dans chaque catégorie de menus (meilleure pizza, meilleur plat, meilleur breuvage etc...)**
 - *Ajuster les prix de manière à être plus rentable*
- **Gestion de la quantité de nourriture dans la réserve**
 - *Gérer les quantités de nourriture à stocker*
 - *Etude des factures à chaque saison -> faire des comparaisons afin de minimiser les pertes de nourriture et gagner en rentabilité*
- **Création d'un menu s'adaptant à la clientèle**
 - *Créer un menu à chaque saison réunissant les meilleures ventes de chaque catégorie*
 - *Ajuster le prix de ce menu et faire en sorte qu'il puisse augmenter le chiffre d'affaire du restaurant.*

Partie B : Diagramme de classe

