




# El buffet, la decoració de plats i l'escaparatisme.

---

- Història dels buffets
  - Estructura
  - El sistema FRAC
  - Gestió operativa
  - Gestió econòmica
  - El que no s'ha de fer
  - Escaparatisme
- 



# HISTÒRIA DELS BUFFETS

---



# D'on venen els buffets?

---

- Ja a l'antiguitat els Perses, Egipcis, Gregs i romans, ja empraven la fórmula buffet pels seus tiberis.
- Els buffets s'empraren molt fins al Renaixament (S.XV), quan s'iniciè el servei a taula.
- El sistema buffet reaparagué amb força al llarg de la segona guerra mundial. Els aliats tenien més de 600.000 homes a englaterra i preparaven l'invasió de Francia. L'auto servei buffet era l'emprat per a alimentar a tanta gent 3 cops al dia.



# Altres tipus de servei.

---

- Servei a la francesa ( amb palangana , i el client es serveix)
- Servei a l'anglesa ( amb palangana, però és el cambrer qui serveix)
- Servei a la rusa ( Amb gueridó, el cambrer serveix al client.
- Servei a l'amarica ( emplatat)



---

Però la masificació del turisme al llarg dels anys 70 va obligar als professionals de l'hoteleria , per mantenir un nivell competitiu, a canviar el servei a taula pel buffet.

Avui en dia és el tipus de servei més emprat el( 95% de les empreses).



# Diferents generacions de buffet

---

- 1970-1980. Buffet lineal de primers plats i postres. ( els segons a taula)
  - Inconvenients:
    - Una única coa.
    - Caos pels cambrer a l'hora de servir.



- 
- **1980-1985- Buffets de primers, segons i postres (lineal)**
    - Massa coes, Millora el servei.
  - **1985-1990 Free-flow ( illes)**
    - Mini buffets diferenciats.
    - Més fluidesa pel servei
    - Necessita, però, més espai.
    - Disminueix l'espai pels clients.



---

- **1990-1995- Buffet Scramble ( 100% autoservei)**

- Ofereix més llibertat als clients.
- Atenció directa cuina-client.





---

- **Tendències actuals.**

- Més varietats de plats on escollir.
- Menys coes, al implantar illes i buffets lineals
- Introducció de les tècniques de gestió informàtiques.





# ESTRUCTURA

---



# Estructura de la carta

---

- S'ha de cercar un equilibri entre el nombre de plats i la qualitat.
- S'ha de jugar amb plats freds i calents.
- Normalment un restaurant/ hotel de 5 estrelles a d'oferir entre 50 i 70 tipus d'elaboracions diferents ( incluides infusions, xocolates, cafè, etc)



# Com escollir un plat per al buffet?

---

- Valorar la demanda del plat ( popularitat)
- El cost ( jugar amb el cost de vàris plats , és una tònica habitual.
- La temporalitat ( adaptar la carta al mercat)
- La conservació i la possibilitat de realitzar més d'una elaboració amb la mateixa matèria primera.



# Altres factors a tenir en compte.

---

- El nivell de professionalitat que requereix un plat ( per a elaborar-lo).
- La maquinaria requerida.
- La facilitat de reposició al buffet.
- La seva eventual substitució.



# Com rompre la monotonia?

---

- **Adaptar el cicle de menú a l'estància dels clients.**
- **L'elaboració d'un cicle de tematització a través de la decoració del buffet.**
- **Jugar amb les possibilitats d'emprar vàris recipients de presentació.**



# Pensar amb...

---

- Que el client vol satisfer una necessitat funcional ( alimentar-se).
- Satisfer una necessitat vivencial.( disfrutar de sabors agradables, amb companyònia,)
- Una necessitat simbòlica. ( tracte, fil musical, ambientació, descobrir plats nous,etc)



# Recordar a l'hora de presentar el buffet.

---

- 1) la vista: tota la presentació a de mantenir un fil conductor. Tematitzar.
- 2) L'oïda: Evitar la contaminació sonora.
- 3) L'olfacte: Evitar olors desagradables. (cuina).
- 4) El tacte: Estris de servei funcionals i pràctiques. Igual que l'exposició.
- 5) El gust. Respectar els sabors tradicionals.







# EL SISTEMA FRAC

---

**Frescura**

**Relleu**

**Abundància**

**Calor/color**



# Frescura

---

- Tots els productes presentats, han d'esser frescos, en bon estat i esser reconeixibles. Això s'aconsegueix amb una bona política de compres, rotació de productes.
- No donar la impressió de re-transformar productes d'un dia per l'altre.



# Relleu

---

- **Jugar amb volums, varis plans de presentació, elements de decoració:**
  - 3 nivell: ( superior). Elements de decoració temàtics.
  - 2 nivell (mitjà). On s'han d'ubicar els elements decoratius de promoció dels plats.
  - 3 nivell ( Abaix). Ubicació dels recipients ja preparats per a servir.



# Abundància

---

- No significa mostrar grans quantitats de productes. Es refereix al conjunt global de taules, decoració, menjar. Ha de donar sensació de omplir la sala i no deixar espais buits.



# Color/ Calor

---

- Cercar la coherència i l'armonia per seduir als consumidors.
- Leonardo Da vinci.Com a artista i cuina va establir la següent regla:541



# 541

---

- 5=50% de color dominant del producte principal.
- 4=40% de color corresponent al recipient
- 1=10% de color corresponent a la decoració.



# Exemple

---

- 5, el producte. Amanida de taronja. Color taronja.
- 4, el recipinet. Ceràmica color blau turquesa.
- 1, la decoració. Fulles de Menta. Color Verd



# Roda de colors

---

Veure fotocòpies.





# Popularitat dels plats.

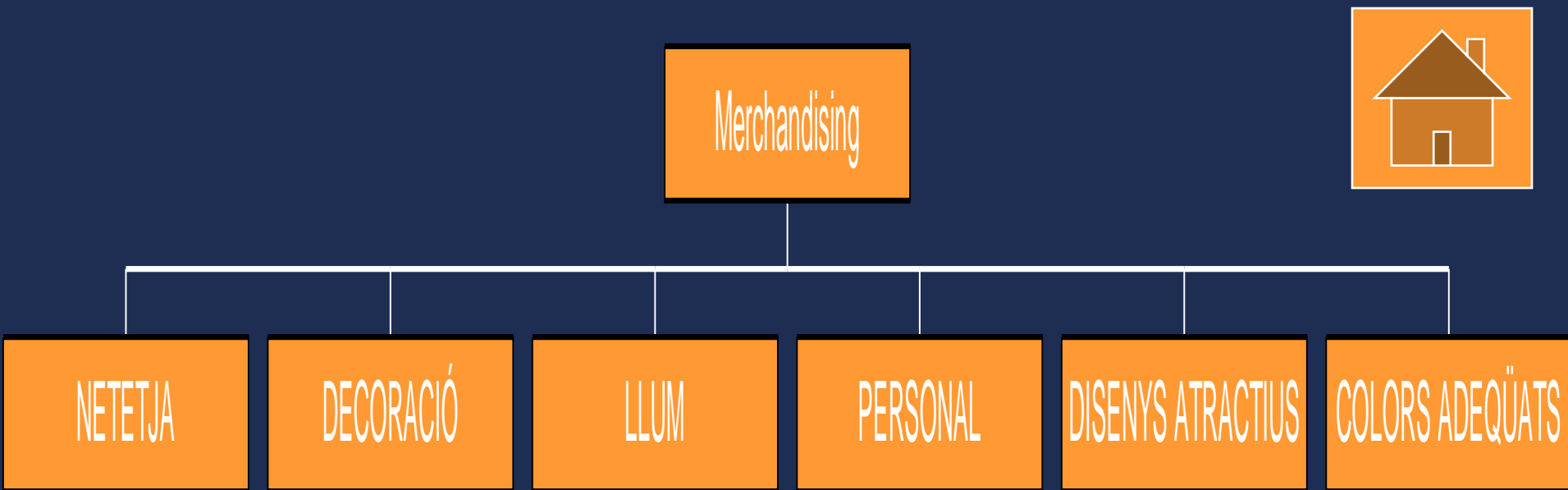
---

- **Categoria 1: Plats populars i de baix cost.**
  - 15 % de l'oferta
- **Categoria 2: Plats populars i d'alt cost.**
  - 45 % de l'oferta.
- **Categoria 3: Plats no pop. I de baix cost.**
  - 25% de l'oferta
- **Categoria 4: Plats no pop. I d'alt cost.**
  - 15 % de l'oferta
  - (L'anàlisi permanent del consum estableix aquestes categories).



# Merchandising.

El merchandising consisteix en una sèrie d'accions que afavoreixen i augmenten les vendes dels nostres productes





# GESTIÓ OPERATIVA

---



# 1-La mise en place

---

- Es l'organització prèvia i escrita del material, eines i materies primeres necessàries per a montar i elaborar tot el buffet.
  
- **VEURE FOTOCÒPIES MICE EN PLACE**



# 2-Check-list

---

- Es l'ABC de una metodologia ben planificada, i són la garantia del seguiment del treball, implicant cada treball amb el seu responsable.
  
- **VEURE FOTOCÒPIES CHECK-LIST**



# 3- L'inici del servei.

---

- Despres de confeccionar la mice en place i revisar els check-list , ja es pot montar i iniciar el servei.
  
- VEURE EXEMPLES ( FOT.)



---

Malgrat tot el nostre  
esforç en el bon  
desenvolupament del  
buffet sorgeixen  
problemes...



---

HI HA 4 CAUSES PRINCIPALS QUE GENEREN EL 90%  
DELS PROBLEMES DELS SERVEI:

ELS CLIENTS.

ELS CAMBRERS.

ELS CUINERS.

LA DIRECCIÓ.





# La problemàtica operacional

---

- 1.-Els clients. ( Es queixen de)
  - Coes massa llargues.
  - Menjar que no està a la seva temp. correcte de servei.
  - No saber el que menja.
  - Falta reposició de plats o elaboracions.
  - No hi ha la mateixa oferta que al inici.
  - Falta de repidesa.
  - Falta d'amabilitat.
  - Falta d'higiene i excessiva manipulació



---

- **2.-Els cambrers.**

- Dotació de vaixella insuficient.
- Falta de personal i falta de lloc.

### 3.- Els cuiners.

Falta de personal.

Falta d'equipaments.

No es poden fer previsions realistes.



- 
- 4.- la direcció
    - Els clients es queixen.
    - Els cambrers es queixen
    - Els cuiners es queixen
    - Els costos pujen.



# Posibles sol.lucions

---

- **Tenir estadístiques de clients i volum.**
- **Elaborar cicles de menú de temporada.**
- **Elaborar fitxes de fabricació i presentació.**
- **Elaborar una bona mise en place.**
- **Elaborar check-list d'inici, durant i al final.**
- **Establir cicles de decoració.**
- **Realitzar enquestes a tots els implicats en la consecució del buffet.**





# GESTIÓ ECONÒMICA

---



## El pressupost, les matèries primeres i la categoria del local

---

- Aquestes dades varien en funció de cada local o empresa, però es pot establir una taula orientativa amb les despeses diàries. (preu de cost) (per establir el preu de venda augmentar un 300%).
- Hotel gran categoria.....4-8 € persona i dia
- H.\*\*\*\*\* i H.\*\*\*\* .....3-6€ p/dia
- H.\*\*\* i H\*\* .....2,5-5€ p/dia.



# Com controlar el buffet?

---

- L'objectiu és elaborar un banc de dades que ens permeti produir sols el que necessitam i en conseqüència ajustar millor les compres, les deixalles i la ma d'obra.
- Veure fot. Pla general del dia.





**El que no s'ha de fer.**

---



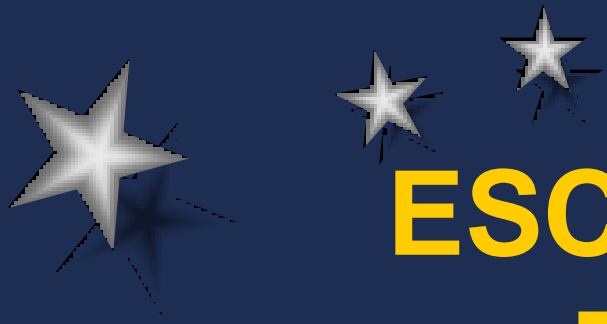


# Errors més comuns .

---

- Escandallos incomplets.
- Qüantitats a ull.
- Anotació de qüantitats després de la cocció.
- Omisió de petites qüantitats , però que a la llarga son sustancioses.
- Treballar amb preus no actualitzats.
- Treballar sense reconèixer ni emprar les mermes o sobres.
- Falta de concienciaco d'un escandallo ben fet.
- Substituir plats per altres amb característiques massa diferents.
- Errades tècniques o humanes.
- Omplir palanganes a la vista del client.
- Manipular amb les mans.
- Uniformitat incorrecta.
- Errares en els processos de conservació.
- No realitzar inventaris, ni controlar stoks.





# ESCAPARATISME i DECORACIÓ

---



- 
- **L'escaparatisme es basa fonamentalment en les actitud de les persones front a uns objectes i la necessitat d'adquirir-los.**
  - **Hem de provocar la curiositat als nostres clients.**
  - **Hem de comunicar-mos amb ells.**



# Consumidor/ Client

---

- Hem de realitzar un estudi de mercat, per coneixer el tipus de clientela que tindrem i adaptar els nostres montatjes i presentacion a ells.
- No els el mateix un client de 60 anys que un de 20, necessitats diferentes.



# Color

---

- És el principal reclam i el que hem de controlar més:
  - Quan més jove sigui el grup/Client més intensos seran els colors.
  - A més edat més suaus.
  - Si al majoria es masculina empraren tont torrats.
  - Al contrari, si predominen les dones, tons suaus i delicats.



- 
- **Per destacar emprar blanc i negre**
  - **Per a unir , emprar grisos i pàlids.**
  - **Es millor 2 colors predominats que vàris.**
  - **Recordar les proporcions 541**
    - 5-50% color articles principals.
    - 40% Color secundari ( recipient)
    - 10 % Decoració.



# Llum

---

- Sempre és millor dividir les zones en varis tipus de llum, otorga més dinamisme a servei.
  - Llum directa.
  - Indirecta.
  - Crear ombres.
  - Llum general.



# Volum

---

- **Realitzar esquemes i planing dels montatges.**
  - Millor dividir les zones en varis espais.
  - Col.locar el més interessant a l'alçada de la vista.





# Materials

---

- Preferiblement naturals i sezills.
- Combinar textures.
- No omplir en excès , s'ha de donar sensació d'ordre i no de caos.



