

CONSEJOS PARA MENUS RENTABLES

Un menú bien diseñado atraerá a los clientes, abordará sus necesidades y maximizará los ingresos. Descubre cómo diseñar estratégicamente tu menú con estos principios simples.

1 BUENOS PRINCIPIOS DE DISEÑO

- Asegúrate de que el diseño de tu menú en papel o digital coincida con el **carácter y el diseño de tu negocio**.
- Incluye imágenes. Las investigaciones muestran que **las imágenes de bebidas pueden aumentar las ventas**.
- Divide las bebidas en secciones pero mantén un **look and feel consistente**.

2 LENGUAJE CLARO Y CONCISO

- **Utiliza un lenguaje sencillo** para explicar los elementos de su menú.
- Incluye descripciones de tus **artículos más rentables o premium** para ayudar a destacarlos y **aumentar el valor percibido**.

3 LISTA BIEN ELABORADA

- A mayor opciones en el menú, más difícil será tomar la decisión.
- Un menú bien estructurado debe incluir de **5 a 8 elementos por sección**.
- Si necesitas eliminar bebidas, **elimina las que tengan el porcentaje de costo más alto** o las que sean promedio en términos de rentabilidad y popularidad - esto te permite concentrarte en opciones más rentables.

4 PRECIO

- Poner las **bebidas más caras en la parte superior del menú** puede hacer que todo lo que se muestra a continuación parezca más razonable.
- **Evita los signos de moneda**, esto activa el concepto de costo y el indeseable "dolor de pagar".
- Los precios sin decimales **indican calidad y lujo** que aumentan el valor percibido de los clientes.


NOMBRE

COCKTAILS

BULLEIT OLD FASHIONED
Bulleit Bourbon, Sirope simple, Bitters Aromáticos, Cáscara de naranja.
12

VODKA & SODA KETEL ONE
Vodka Ketel One, Soda, Cuña de lima.
11

HIGHBALL JOHNNIE WALKER
Suave, sofisticado y clásico, con un lujoso sabor a roble, un final ahumado y un toque de cítricos y vainilla dulce.
13

DAIQUIRI CAPTAIN MORGAN
Ron Captain Morgan, Zumo de lima, Sirope simple, Garnish con una cuña de lima.
10

WHISKY SOUR
Whisky, Zumo de limón, Sirope simple, Clara de huevo, Cuña de limón
9.50

MARGARITA DON JULIO BLANCO
Tequila Don Julio Blanco, Sirope de Agave, Zumo de lima, Cuña de lima, Sal
12

GIN & TONIC TANQUERAY
Gin Tanqueray London Dry, Tónica, Cuña de lima.
10





Comprueba estos cinco simples pasos para la creación de menús digitales.

CALCULAR EL PORCENTAJE DEL COSTO POR SERVICIO

Identifica fácilmente tus bebidas más rentables y las que menos, calculando la ganancia bruta de las bebidas de tu menú.

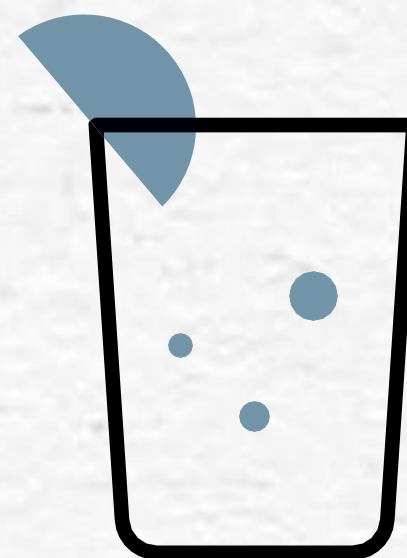
$$\text{PORCENTAJE COSTO SERVICIO} = \frac{\text{COSTO INGREDIENTES}}{\text{PRECIO DE VENTA}} \times 100$$

POR EJEMPLO:

MOSCOW MULE

COSTO INGREDIENTES - \$1.99
PRECIO DE VENTA: \$9.50
BENEFICIO: \$7.51
PORCENTAJE COSTO SERVICIO: 20.9%

CLASIFICACION RENTABILIDAD: MEDIA



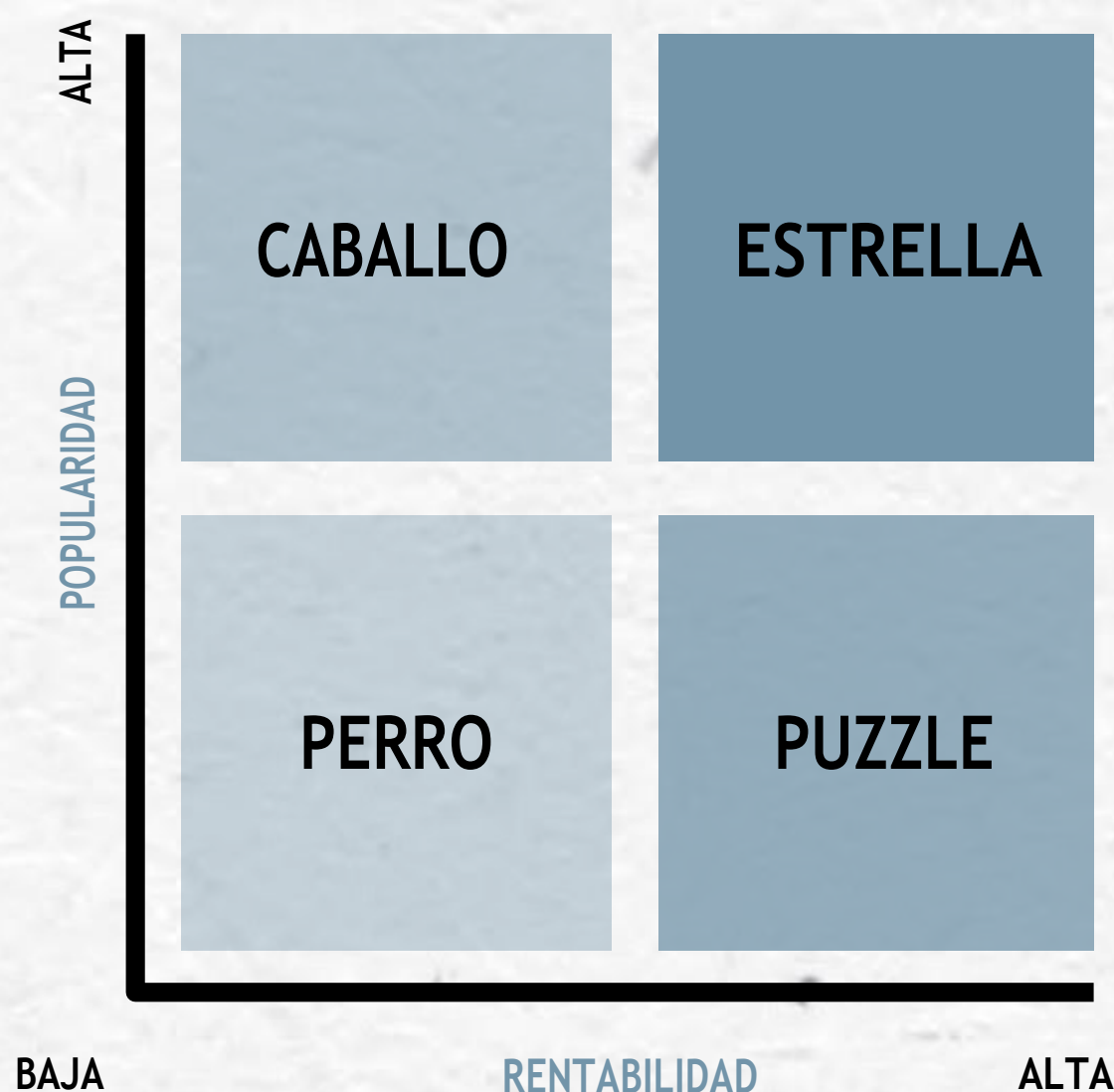
Los bares tienen un porcentaje de costo de servicio promedio de alrededor del 18-28% (Bev Spot). El bar promedio tiene un costo de servicio del 20%, lo que se considera un buen objetivo.

Una vez que hayas identificado el porcentaje de costo de servicio de todas las bebidas en tu menú, clasifícalas de menor a mayor.

Las bebidas con porcentajes de costo de servicio más altos son las menos rentables y debes considerar eliminarlas para concentrarte en aquellas que generan más ingresos.

MATRIZ DE INGENIERIA DE MENUS

Considera cada elemento de tu menú en términos de rentabilidad y popularidad, esto te ayuda a identificar en qué categorías se incluye cada servicio, lo que informará las decisiones y acciones estratégicas cuando se trata de diseñar tu menú.



<p>PERRO</p> <p>Bajos márgenes de beneficio y no son bebidas populares.</p> <p>Elimínalas del menú o reconsidera los ingredientes / descripción del servicio para aumentar la rentabilidad.</p>	<p>ESTRELLA</p> <p>Márgenes de beneficio elevados y bebidas populares.</p> <p>Esta bebida tiene un buen rendimiento, pero podrías atraer más a los clientes utilizando buenos principios de diseño, p. Ej. un cuadro para destacar, un fondo de color, una fuente diferente, etc.</p>
<p>CABALLO</p> <p>Bajos márgenes de beneficio, pero popular.</p> <p>Mira tus costos o precios para ver dónde podrías mejorar. También puedes intentar reemplazar los ingredientes con una opción más premium para elevar el servicio.</p>	<p>PUZZLE</p> <p>Buenos márgenes de beneficio, pero no son bebidas populares.</p> <p>Mueve o resalta esta bebida en el menú - posicónalo como una recomendación especial o del "Bartender". También podrías cambiar el nombre o la descripción.</p>