

TIPS PARA MENÚS RENTABLES

Un menú bien diseñado atraerá clientes, resolverá sus necesidades y maximizará tus ganancias. ¡Descubre cómo diseñar estratégicamente tu menú con estos simples y sutiles principios!

1 USA BUENOS PRINCIPIOS DE DISEÑO

- Asegúrate de que el diseño de tu menú, en papel o digital, encaje con el **carácter y el diseño del bar.**
- Incluye imágenes. La investigación demuestra que **las fotos de las bebidas aumentan las ventas.**
- Separa las bebidas en secciones, pero no dejes de lado **una apariencia consistente** en tu menú.

2 LENGUAJE CLARO Y CONCISO

- Usa **lenguaje simple** para explicar las opciones de tu menú.
- Incluye descripciones de **las opciones premium o con más ganancias** para destacarlos y **aumentar su valor percibido.**

3 UNA LISTA CUIDADOSAMENTE PREPARADA

- Entre más opciones en el menú, más difícil tomar una decisión.
- Un menú bien armado debería incluir entre **5 y 8 opciones por sección.**
- Si necesitas eliminar bebidas, **elimina aquellas que tengan el mayor porcentaje de costo de vertido, o aquellas que sean promedio en términos de ganancias y popularidad** (esto te permite enfocarte en opciones con más ganancias).

4 PRECIOS

- Tener **las bebidas más caras al inicio del menú** puede hacer que las opciones de abajo parezcan más razonables.
- **Evita los signos de moneda**, esto activa el concepto del costo y el indeseable 'dolor de pagar'.
- Un precio menor a un decimal **señala calidad y lujo**, incrementando el valor percibido en los clientes.



NOMBRE DEL BAR

CÓCTELES DE LA CASA

BULLET OLD FASHIONED

Bulleit Bourbon, sirope convencional, Bitters aromáticos y cáscara de naranja.

12

KETEL ONE VODKA & SODA

Ketel One Vodka, soda y una rodaja de lima.

11

JOHNNIE WALKER HIGHBALL

Suave, sofisticado y clásico, con un exclusivo sabor a roble, un toque ahumado, una pizca cítrica y vainilla dulce

13

CAPTAIN MORGAN DAIQUIRI

Captain Morgan Rum, jugo de lima, sirope convencional y una rodaja de lima.

10

WHISKY SOUR

Whisky, jugo de limón, sirope convencional, clara de huevo y una rodaja de limón.

9.50

DON JULIO BLANCO MARGARITA

Tequila Blanco Don Julio, sirope de agave, jugo de lima, rodaja de limón y sal.

12

TANQUERAY GIN & TONIC

Tanqueray London Dry Gin, agua tónica y rodaja de limón.

10



Conoce estos cinco pasos para crear un menú digital exitoso.

CALCULANDO EL PORCENTAJE DE COSTO DE VERTIDO

Identifica fácilmente tus bebidas más rentables calculando el beneficio bruto de las bebidas en tu menú.

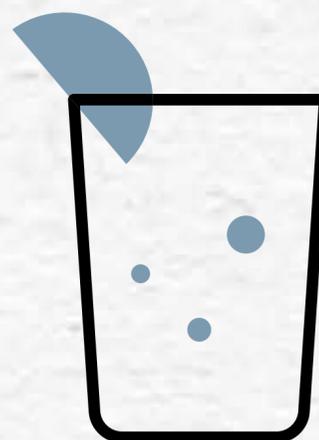
$$\text{PORCENTAJE DE COSTO DE VERTIDO} = \frac{\text{COSTO DE INGREDIENTES}}{\text{PRECIO DE VENTA DE LA BEBIDA}} \times 100$$

POR EJEMPLO:

MOSCOW MULE

COSTO DE INGREDIENTES: \$1.99
PRECIO DE VENTA DE BEBIDA: \$9.50
GANANCIA: \$7.51
PORCENTAJE DE COSTO DE VERTIDO: 20.9%

CLASIFICACIÓN SEGÚN GANANCIA: MEDIO



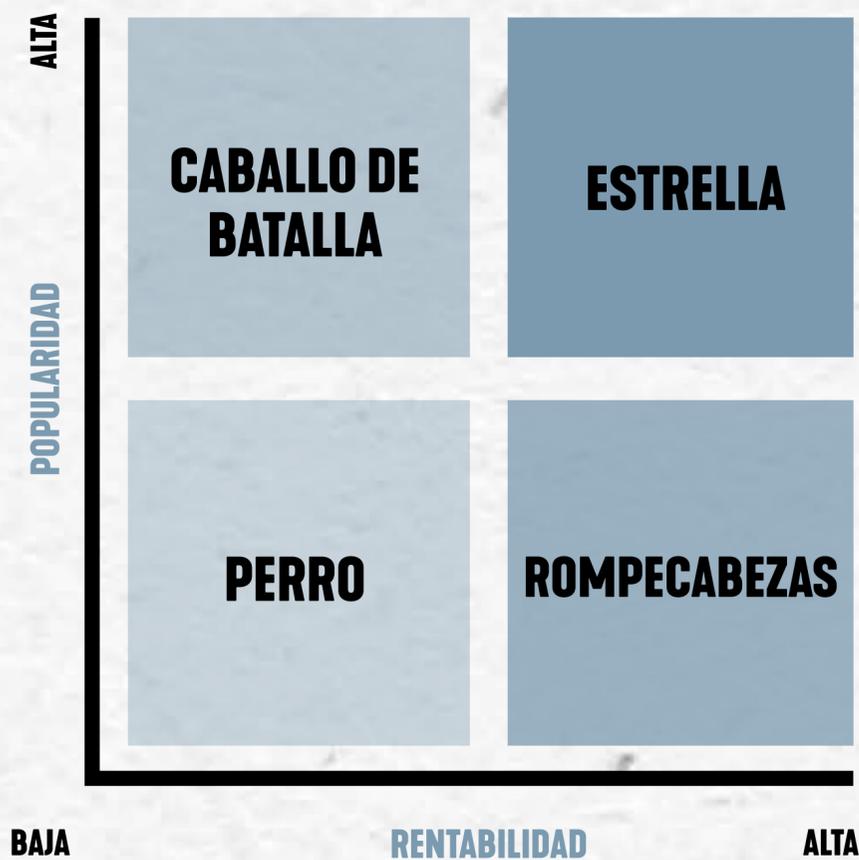
Los bares típicos tienen un promedio de porcentaje de costo de vertido entre el 18 y el 28% (Bev Spot). El bar promedio tiene un costo de vertido del 20%, lo cual es considerado como una buena meta.

Una vez has identificado el porcentaje de costo de vertido de todas las bebidas en tu menú, clasifícalas según el costo más bajo hasta el más alto.

Las bebidas con el mayor porcentaje de costo de vertido son las menos rentables, debes considerar quitarlas y enfocarte en aquellas que generen más ganancias.

MATRIZ PARA LA INGENIERÍA DEL MENÚ

Considera cada aspecto de tu menú en función de las ganancias y la popularidad. Esto te ayuda a identificar a qué categoría clasifica cada bebida y cómo estará ubicada estratégicamente en el menú.



<p>PERRO</p> <p>Bajo margen de ganancias y no son bebidas populares.</p> <p>Elimina esto del menú o replantea los ingredientes/ descripción de la bebida para aumentar la rentabilidad.</p>	<p>ESTRELLA</p> <p>Alto margen de ganancias y popular.</p> <p>A esta bebida le va bien, pero podrías interesar a más clientes a través de buenos principios de diseño (viñetas, un fondo colorido, una fuente distinta en la carta, etc).</p>
<p>CABALLO DE BATALLA</p> <p>Bajo margen de ganancias, pero popular.</p> <p>Verifica tus costos o precios para ver cómo mejorarlos. También puedes intentar reemplazar ingredientes con una opción más sofisticada para elevar el nivel de la bebida.</p>	<p>ROMPECABEZAS</p> <p>Buen margen de ganancias, pero no es una bebida popular.</p> <p>Mueve o destaca esta bebida en el menú (posicónala como especialidad o 'Recomendación del bartender'). También puedes considerar renombrarla o cambiar su descripción.</p>