

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

GESTIÓN DE BAR 101



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

DRINKIQ.com



CONTENIDOS

1

LIDERAR UN EQUIPO EXISTOSO

2

PLANIFICACIÓN DE MENÚ

3

INTRODUCIR ALIMENTOS

4

RANGO DE OPTIMIZACIÓN

5

GESTIÓN DE INVENTARIO

6

SEGURIDAD & SALUD

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....





**LIDERAR
UN EQUIPO
EXISTOSO**

BAR ACADEMY

.....

El equipo es el activo más valioso que tiene su local. Un equipo feliz genera clientes felices, por lo que es crucial que inviertas y fortalezcas tu equipo a través de capacitación y desarrollo, permitiéndoles ofrecer una hospitalidad consistente y extraordinaria y mantenerse motivados en su función. ¡El personal bien capacitado ofrece una mejor experiencia a los clientes y hace que los consumidores regresen por más!

LOS NEGOCIOS MÁS EXITOSOS:



1. Definir y articular claramente la estrategia y cultura de servicio en tu local. Esto ayuda a evaluar la adaptación cultural.



2. Valorar la pasión por encima de la experiencia, pero medir el desempeño en el puesto.



3. Invertir en personal, aprendizaje y desarrollo.

“ RECUERDA QUE TU EQUIPO NO TRABAJA PARA TI PERO TRABAJA CONTIGO. ”

~Bannie Kang, Ganadora de World Class 2016



CONTRATAR PERSONAL

Contratar personal es una cosa, pero contratar personal de bar excelente es otra. Quieres atraerlos: crea un anuncio de empleo que se dirija a las personas adecuadas en los lugares correctos y concéntrate en contratar a personas con una actitud positiva y positiva. Las habilidades de bar se pueden aprender, pero contratar a alguien con la actitud adecuada será beneficioso en innumerables situaciones, por ejemplo, en la gestión de clientes o como miembro de un equipo colaborativo.



A lo largo del proceso de contratación, articula claramente la estrategia y la cultura empresarial, así como los valores y estándares clave que esperas que el equipo cumpla. Esto garantiza que estés contratando al candidato con la adaptación cultural adecuada.

Una cultura inclusiva y diversa contribuye a un mejor negocio, uno en el que cada miembro del equipo tenga un sentido de pertenencia y pueda prosperar. Desde redactar un anuncio de trabajo inclusivo hasta incluir grupos diversos en las reservas de talentos, ayuda a lograrlo.

CONTRATAR PERSONAL

Atrae nuevas contrataciones utilizando salarios competitivos y beneficios relevantes, es decir, beneficios que el personal valore. Un paquete de beneficios atractivo podría incluir algunos de los siguientes:



1. FLEXIBILIDAD

Ofrecer equilibrio entre vida personal y laboral con la oportunidad de trabajar horarios y días libres que permitan tiempo de calidad para la recreación y el descanso fuera del entorno laboral.



2. BIENESTAR

Ofrece membresías de gimnasio, clases de yoga, planes de salud.



3. APRENDIZAJE Y DESARROLLO

Apoyar la progresión profesional a través de cursos profesionales patrocinados, programas de intercambio y otros planes de desarrollo para mejorar las habilidades.

“ LA COMPRENSIÓN ES UN CANAL DE DOS VÍAS. NO SE TRATA SÓLO DE QUE EL EQUIPO NECESITA ENTENDER TU MARCA, COMO LÍDER NECESITAMOS COMUNICARNOS CLARAMENTE PARA AYUDARLOS A ENTENDERLO. ”

~Bannie Kang, Ganadora World Class 2016

FORMACIÓN

Invertir en formación del personal animará a tu equipo, ya que se sentirá más valorado, comprometido y, por tanto, será menos probable que se vayan. Evaluar su desempeño trimestralmente o con mayor frecuencia ayudará a motivarlos y ayudarlos con los requisitos de capacitación.

Proporcionar a todos los nuevos empleados materiales de capacitación claros, actualizados y de fácil acceso, así como plazos y expectativas durante su inducción, es crucial para ponerlos al día de manera eficiente.

Luego se debe proporcionar capacitación continua en forma de un plan de capacitación para desarrollar las habilidades del personal y apoyar la progresión profesional. Después, puedes ofrecer capacitación ad hoc para formar al equipo sobre las últimas tendencias en bebidas o nuevas herramientas para el funcionamiento del local.



IMPORTANTE

Reconoce las habilidades del personal y pídeles que impartan una sesión de capacitación en equipo en su área de especialización.

TRAINING CAN BE AS SIMPLE AS:

1. CREAR UNA ORGANIZACIÓN DE APRENDIZAJE

Crea un ambiente de trabajo donde cada miembro del personal sea un maestro paciente y un ávido alumno. Adopta las mejores prácticas que garanticen que todos tengan cierto nivel de capacitación en cada función y puedan apoyar a los compañeros de trabajo con dificultades durante las horas pico. Forma equipos de miembros más experimentados con personal junior para fomentar el intercambio de conocimientos y habilidades.

2. UTILIZAR MATERIALES EXPERTOS DISPONIBLES PARA APRENDER

Por ejemplo, Masterclass de Diageo Bar Academy, herramientas e-learning, formación presencial o talleres de habilidades en directo.

3. FORMULAR UN PLAN DE DESARROLLO A MEDIDA

Involucra a tu personal en su plan de capacitación revisando sus áreas de interés, fortalezas y áreas de desarrollo. Proporcionarles un área de responsabilidad con cierta autonomía puede crear momentos de enseñanza.



FORTALECE TU EQUIPO EN 4 SIMPLES PASOS

1. COMUNICAR

Comparte la visión y establece objetivos claros. Cada miembro del equipo debe tener la oportunidad de conocer los objetivos comerciales y cómo se está monitorizando el negocio. Mantener al personal informado proporciona un sentido de propiedad.

2. MEDIR Y RECOMPENSAR EL RENDIMIENTO

Medir y recompensar el buen desempeño laboral motiva al personal a hacerlo mejor. La retroalimentación periódica y un sistema de incentivos justo respaldan cambios positivos.

3. LUGAR DE TRABAJO SEGURO Y SALUDABLE

Es más probable que el personal que trabaja en un entorno seguro y saludable se sienta motivado y comprometido.

4. FOMENTAR UN FUERTE ESPÍRITU DE EQUIPO

Realiza actividades periódicas de formación de equipos y oportunidades para que los miembros del equipo se unan y se conozcan entre sí. Si todos están relajados y divirtiéndose, los clientes también lo estarán.

“ LA COMUNICACIÓN ES CLAVE, SOBRE TODO EN UN BAR PEQUEÑO. ASEGÚRATE DE DESARROLLAR FORMAS CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS DE MOSTRAR APOYO, MIENTRAS TAMBIÉN CONSTRUYES CONFIANZA ENTRE TU EQUIPO. ”

~ Natalie Ng, bar owner en Door Knock, Sydney.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....





PLANIFICACIÓN DE MENÚ

Los menús son fundamentales para inspirar a tus clientes y ayudarles a tomar decisiones rápidas e informadas sobre qué pedir. Un menú bien concebido puede tener un gran impacto en tu negocio al diferenciar tu bar, por ejemplo, destacando servicios y ofertas exclusivos; Influir en la elección de los clientes y crear oportunidades para aumentar las ventas.

CONSEJOS PARA DISEÑAR UN MENÚ RENTABLE

- Obtén la combinación adecuada de bebidas en tu menú: servicios populares, agrega ofertas, agrega un servicio exclusivo y/o un servicio de temporada como un cóctel de verano.
- Menos es más: no sobrecargues a tus clientes con muchos servicios. Divide tu lista en secciones con 5 a 8 bebidas en cada sección.
- Coloca tu menú donde se realizan los pedidos de los clientes.
- Garantiza la consistencia de las bebidas: capacita a todos los bartenders para preparar los servicios del menú.
- Capacita al personal para recomendar y hacer upselling utilizando el menú.



**1 DE CADA 3
CLIENTES**

**NO SABE QUÉ PEDIRÁ AL
ENTRAR A UN BAR**

¿CÓMO DEBO ESTABLECER EL MENÚ DE BEBIDAS?

Hay diferentes formas de diseñar un menú de bebidas, según el estilo de tu bar y el tipo de bebidas que sirves.

A continuación se ofrecen algunos consejos clave sobre cómo diseñar un menú de bebidas:

1. CATEGORIZA LAS BEBIDAS

Agrupar bebidas en categorías como cócteles, cervezas y vinos puede facilitar la búsqueda a los clientes. Recuerda posicionar al frente lo que quieres vender.

2. TÍTULOS Y DESCRIPCIONES CLARAS

Los menús deben ser claros y fáciles de leer, especialmente en condiciones de poca luz. Las descripciones deben ser breves pero concisas.

3. OFERTAS DESTACADAS

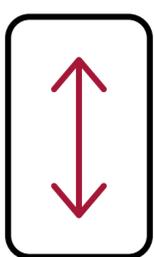
Llama la atención sobre bebidas populares o de moda para atraer a los clientes a experimentar.

4. LISTA DE PRECIOS

Enumera los precios con claridad y evita estructuras de precios complicadas. Calcula cuidadosamente el costo de tus artículos para asegurarte de que tu precio sea rentable.

5. DISEÑO

El diseño de tu menú debe coincidir con el estilo y la atmósfera de tu local.



**CUANDO UTILICES UN MENÚ ONLINE,
TEN EN CUENTA CÓMO APARECERÁ EN
LOS DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS.**

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....





INTRODUCIR ALIMENTOS

BAR ACADEMY

.....

Cada vez más bares están mejorando la experiencia del cliente ofreciendo comida como parte de su servicio. Veamos cómo crear e implementar un menú sencillo de alimentos y bebidas que brinde a tus clientes una experiencia completa.

1. INVESTIGAR

Antes de implementar un menú de comida, investiga qué es popular y adecuado para tu negocio. Tus clientes, personal y pares son una buena fuente de información. Utiliza siempre las mejores y más frescas materias primas posibles mientras apoya la sostenibilidad y los microproductores locales.

2. SÉ UN APASIONADO DEL SABOR

Considera agregar alimentos a tu oferta como una técnica de upselling para complementar tus bebidas. Asegúrate de que el personal del bar y de la cocina trabajen bien juntos para crear la mejor experiencia gastronómica. Desarrollar un lenguaje de sabor entre el personal, para que puedan presentar alimentos y bebidas de una manera auténtica.

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN SOBRE CÓMO INTRODUCIR ALIMENTOS EN TU BAR, CONSULTA CONTINUACIÓN:



COMIDA Y
CÓCTELES -
CÓMO Y POR QUÉ
LO HACEMOS



MASTERCLASS:
SPIRITS & FOOD



BENEFICIOS DE
OFRECER
COMIDA EN TU
LOCAL PT.1



BENEFICIOS DE
OFRECER
COMIDA EN TU
LOCAL PT.2

OPTIMIZACIÓN DEL PORTFOLIO

Cuando se trata de planificar la gama de productos de tu bar, normalmente menos es más. Asegúrate de que tu portfolio esté alineado con el público objetivo y el volumen de negocio de tu local. Una gama demasiado amplia puede resultar abrumadora para los clientes, retener capital valioso y reducir la eficiencia.

Crear una contrabarra que tenga una categorización clara puede ser enormemente beneficioso para tu bar.

AGRUPA TU OFERTA EN 3 CATEGORIAS DIFERENTES:

1. DEBEN EXISTIR

Bebidas espirituosas estándar que se utilizan cuando los clientes no solicitan una marca específica y no es necesario que estén visibles en la contrabarra.

2. ESENCIALES

Las bebidas espirituosas premium más vendidas que ofrecen una mejor experiencia de bebida y deberían constituir la mayor parte de tu portfolio.

3. ESTÍMULOS

Bebidas espirituosas innovadoras, de temporada o súper premium para celebraciones.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....



Select employee t

Meghan Holmes	Emily Doherty	Gary Stringer	Caibiona Donnelly	Niall Boyle
---------------	---------------	---------------	-------------------	-------------

GESTIÓN DE INVENTARIO

GESTIÓN DE INVENTARIO

La gestión del inventario (la cantidad de cada artículo que se debe almacenar) es crucial para garantizar el buen funcionamiento del negocio. Previene el desabastecimiento, ahorra espacio de almacenamiento y evita pedidos excesivos que provocan deterioro y desperdicio.

Los gerentes de bares deberán considerar algunos de los siguientes puntos para tomar decisiones informadas sobre los niveles de inventario:

- Vida útil y condiciones de almacenamiento
- Plazo de entrega
- Popularidad del artículo
- Previsión de negocio
- Descuentos por volumen

Planifica con anticipación cualquier compra y examina el uso y el stock para asegurarte de que estás ordenando los artículos correctos y las cantidades correctas.



INVENTARIO

Si bien no es la tarea más emocionante, es fundamental tomarse el tiempo para hacer un inventario y medir la variación (la diferencia entre la cantidad registrada de inventario y la cantidad real de inventario). Una variación alta reduce tus ganancias y podría deberse a varias razones, como desperdicios, deterioro, errores en las recetas, mantenimiento deficiente de registros y hurtos. Supervisa y controla la variación realizando un inventario regular (semanal o mensual) utilizando las herramientas, mediciones y personas adecuadas.

CONTROL DE COSTOS

Realizar un seguimiento de tus costos mensualmente te permitirá obtener un costo de ventas mucho más preciso. Al realizar un análisis de costos no descuides el desperdicio, el mantenimiento o los costos irregulares, ¡investiga todo!



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....





SEGURIDAD & SALUD

SEGURIDAD & SALUD

Gestionar la salud y la seguridad como gerente de bar es fundamental para garantizar el bienestar tanto del personal como de los clientes. A continuación se detallan algunos de los elementos obligatorios a considerar al gestionar tus protocolos de salud y seguridad.

1. FORMACIÓN

Capacitar al personal sobre los protocolos de salud y seguridad, como el manejo adecuado del equipo, los procedimientos de limpieza y la respuesta a emergencias, puede ayudar a prevenir accidentes y lesiones.

2. INSPECCIONES REGULARES

Inspeccionar periódicamente la barra y tu equipo para asegurarte de que estén en buenas condiciones de funcionamiento puede ayudar a prevenir accidentes y mal funcionamiento del equipo.



3. ALMACENAMIENTO ADECUADO

Almacenar artículos de limpieza, productos químicos y otros materiales peligrosos en áreas designadas, lejos de alimentos y bebidas, puede ayudar a prevenir la contaminación y los accidentes.

4. PRÁCTICAS DE SERVICIO RESPONSABLE

Implementar prácticas como verificar las identificaciones, limitar el consumo de alcohol y capacitar al personal para identificar signos de intoxicación puede ayudar a mantener un ambiente seguro.

5. PLAN DE EMERGENCIA

Disponer de un plan para emergencias como incendios o emergencias médicas (incluidos simulacros y prácticas regulares) puede ayudar a garantizar una respuesta rápida y eficaz.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

Suscríbete a la [newsletter](#) de Diageo Bar Academy, directamente a tu bandeja de entrada, que te mantendrá informado sobre las últimas tendencias y las últimas noticias en la industria de las bebidas cada mes.