

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

GUÍA PARA MENÚS RENTABLES



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....



CONTENIDOS

1

DISEÑO DEL MENÚ

- Cuatro principios de diseño clave
-

2

IDENTIFICAR SERVICIOS RENTABLES

- Cómo calcular el porcentaje de costo de vertido
-

3

MATRIZ DE LA INGENIERÍA DE MENÚS

- Diseño de menú estratégico.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....



The background features a blurred image of a cafe table. On the left, there is a white coffee cup with a saucer. In the center, a tall glass contains an iced beverage with a cherry and an orange slice on top. To the right, a white napkin is rolled up, and a silver spoon lies on the table. The overall scene is brightly lit, creating a clean and inviting atmosphere.

DISEÑO DEL MENÚ

CONSEJOS PARA UN MENÚ RENTABLE

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

1. UTILIZA BUENOS PRINCIPIOS DE DISEÑO

- Asegúrate de que el diseño de tu menú en papel o digital coincide con el carácter y el diseño de la barra.
 - Incluye imágenes. Las investigaciones muestran que las imágenes de bebidas pueden aumentar las ventas.
 - Divide las bebidas en secciones pero mantén una apariencia y sensación consistentes.
-

2. LENGUAJE CLARO Y CONCISO

- Utiliza un lenguaje sencillo para explicar los elementos de tu menú.
 - Incluye descripciones de tus artículos premium o más rentables para ayudarlos a destacarse y aumentar el valor percibido.
-

3. LISTA CUIDADOSAMENTE CONSIDERADA

- Cuantas más opciones haya en el menú, más difícil será la decisión.
- Un menú bien estructurado debe incluir entre 5 y 8 elementos por sección.
- Si necesitas eliminar bebidas, elimina aquellas que tengan el porcentaje de costo de vertido más alto o aquellas que sean promedio en términos de rentabilidad y popularidad; esto te permitirá concentrarse en opciones más rentables.

4. PRECIO

- Tener las bebidas más caras en la parte superior del menú puede hacer que todo lo que aparece 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 que la calidad y el lujo aumentan el valor percibido por los clientes.

EJEMPLO DE MENU



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....





**IDENTIFICAR
SERVICIOS
RENTABLES**

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

CALCULAR EL PORCENTAJE DEL COSTO DE VERTIDO DE BEBIDAS

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

$$\text{POUR COST PERCENTAGE} = \frac{\text{COST OF INGREDIENTS}}{\text{DRINK SALE PRICE}} \times 100$$

POR EJEMPLO

MOSCOW MULE

Coste de los ingredientes: \$1.99
Precio de venta de la bebida: \$9.50
Beneficio: \$7.51
Porcentaje costo de vertido: 20.9%

**CLASIFICACIÓN DE RENTABILIDAD:
MEDIO**

Las barras típicas tienen un porcentaje de costo de vertido promedio de alrededor del 18-28 % (Bev Spot). La barra promedio tiene un costo de vertido del 20%, lo que se considera un buen objetivo.



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

Las bebidas con porcentajes de costo de vertido más altos son menos rentables y deberías considerar eliminarlas para centrarte en aquellas que generan más ingresos.

DIAGEO
BAR ACADEMY

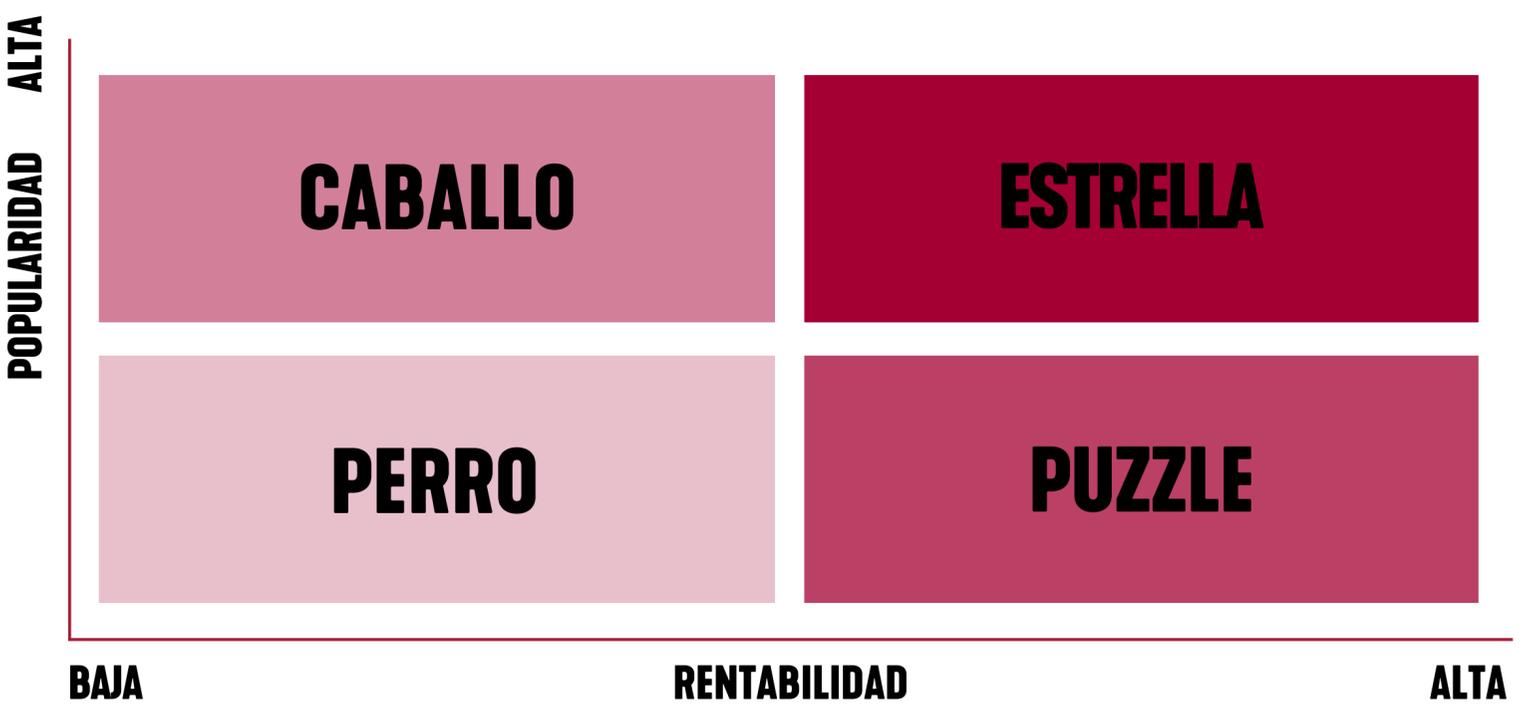




MATRIZ DE INGENIERÍA DEL MENÚ

MATRIZ DE INGENIERÍA DE MENÚS

Considera cada elemento de tu menú en términos de rentabilidad y popularidad, esto te ayudará a identificar en qué categoría cae cada servicio, lo que informará decisiones y acciones estratégicas a la hora de diseñar su menú.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

PERRO

Bajos márgenes de beneficio y no son bebidas populares.

Elimina esto del menú o reconsidera los ingredientes/la descripción del servicio para aumentar la rentabilidad.

CABALLO

Márgenes de beneficio bajos pero populares.

Mire tus costos o precios para ver dónde podrían mejorar. También puedes intentar reemplazar los ingredientes con una opción más premium para mejorar el servicio.

PUZZLE

Buenos márgenes de beneficio pero no son bebidas populares.

Mueve o resalta esta bebida en el menú, posicionándola como especial o "recomendación del bartender". También podrías considerar cambiar el nombre o cambiar la descripción.

ESTRELLA

Altos márgenes de beneficio y popular.

Esta bebida funciona bien, pero podrías intentar atraer más clientes utilizando buenos principios de diseño, p.e. un cuadro para llamar la atención, un fondo de color, una fuente diferente, etc.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....

Suscríbete a la Newsletter de Diageo Bar Academy, enviada 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.