



MENUS FÁCEIS DE PREPARAR

EM COLABORAÇÃO COM



EGG SOLDIERS
FOOD CONSULTANTS

A mentalidade dos consumidores na hora de comer fora de casa está a mudar. A McCain, em colaboração com a Egg Soldiers Food Consultants, revela como pode redesenhar o seu menu e simplificar a atuação para ter êxito.

QUADRÍCULA 2X2

Uma quadrícula 2x2 é uma forma simples de avaliar os pratos do seu menu para saber se estão a funcionar corretamente. Graças ao cartão de pontos terá uma ideia visual completa do rendimento dos seus menus.

Pode alterar a quadrícula para obter as respostas que necessita: a qualidade, a simplicidade de atuação, a popularidade, a margem ou as vendas. Também pode criar várias quadrículas 2x2 que o ajudem a construir um modelo de análise de menus mais adequado.

MAIS POPULAR

Pratos mais populares, mas com menor lucro.

É possível revalorizar o prato? Existe a possibilidade de dar mais valor ao prato e pedir um preço mais elevado?

Pratos populares com um lucro elevado.

Não se esqueça de continuar a melhorar estes pratos para que não estagnem. São as especialidades da casa!

Pratos menos populares e de menor lucro.

Aqui tem a oportunidade de alterar pratos e provar algo novo ou simplesmente excluir alguns pratos e reduzir o tamanho do menu.

Pratos menos populares, mas de maior lucro.

O que se pode fazer para os tornar mais apelativos? Compare-os com as tendências de consumo do mercado. O preço está correto? O menu possui uma boa relação qualidade/preço?

MAIOR LUCRO

TÁTICAS PARA TER ÉXITO

A nossa lista de táticas e conselhos ajudá-lo-á e orientá-lo-á nas áreas nas quais se deve focar. Durante o processo de tomada de decisões, certifique-se de que se foca nos seus objetivos empresariais principais.

01 DESENHE O SEU MENU

Seja realista no momento de redesenhar o seu menu. Deve redesenhá-lo em função das alterações esperadas no comportamento dos consumidores:

- Grande qualidade
- Relação qualidade/preço
- A consistência é crucial

02 OFERECE EXPERIÊNCIA

Os clientes continuam à procura de experiências e pequenos caprichos, inclusive em tempos de crise, pelo que deve certificar-se de que lhes oferece pratos novos e tentadores para manter o seu interesse.

03 A DELIVERY É O FUTURO

Um bom menu para o serviço delivery deve seguir as mesmas táticas que os menus existentes no local, mas isto exige um cuidadoso planeamento adicional, pois terá de se certificar que os produtos viajam de forma brilhante.

04 ACRESCENTE COMPLEMENTOS:

A venda extra é fundamental. É uma grande ferramenta para impulsionar as vendas, ao mesmo tempo que se mantém a simplicidade na atuação. Que complementos ou produtos fáceis de preparar e com elevadas margens de lucro pode introduzir na sua oferta?

05 A UTILIZAÇÃO CRUZADA DE INGREDIENTES É CRUCIAL

Conseguir que os seus ingredientes e pratos rendam mais será fundamental, pois ajudá-lo-á a reduzir o desperdício. Tenha como objetivo que um mesmo ingrediente se utilize no mínimo em 2 ou 3 pratos, caso contrário, esta redução não existirá.

06 CONFIE NOS ESPECIALISTAS

Adquira produtos básicos pré-cozinhados de forma a reduzir os custos da mão de obra e acrescente-lhes o seu toque para os tornar seus. Selecione os melhores alimentos congelados disponíveis e combine-os com ingredientes recém-preparados em todos os seus menus.

A SOLUÇÃO

Contar com produtos adequados que viagem perfeitamente em condições de delivery é crucial.



Batatas fritas quentes e estaladiças durante mais tempo.



O melhor em deliciosos aperitivos concebidos e preparados para entrega.



Ideias originais para delivery e pedidos para levar.