

UNA GESTIÓN EFICIENTE PARA TUS COSTES DEL DELIVERY



FOODSERVICE
SOLUTIONS

Añadir el servicio de entrega a domicilio a tu negocio puede parecer una tarea complicada, pero hemos recopilado algunos consejos y observaciones que te ayudarán en el camino. Dado que el delivery es un modelo operativo y de márgenes diferente al de un restaurante tradicional, debe planificarse de forma diferente.

GESTIONAR EL COSTE DE LOS ALIMENTOS

Para gestionar los costes adicionales del servicio a domicilio (comisiones de los agregadores, coste de los repartidores), la relación entre el coste de los alimentos, la mano de obra y los gastos generales es diferente a la de un restaurante tradicional.

REDUCE TIEMPO DE PREPARACIÓN, REDUCE COSTE DE MANO DE OBRA

Fíjate en qué productos son mejores cuando se preparan in situ y cuáles son mejores si se compran listos para cocinar. SureCrisp™ de McCain es un gran ejemplo de productos de alta calidad que están específicamente diseñados para aguantar mejor en condiciones de delivery.

HAZ QUE TUS INGREDIENTES RINDAN MÁS

Utiliza ingredientes de tu menú principal para crear una nueva categoría en tu menú de conceptos "loaded", por ejemplo patatas con queso y bacon, chili con carne, etc. Esto ayudará a reducir la lista de ingredientes que usas y a que no se complique la operativa en cocina.

PEDIDOS ONLINE

El proceso de pedido online es muy diferente al de un restaurante tradicional, así que sigue estos consejos para sacarle el máximo provecho:

ESPACIO LIMITADO PARA FOTOS

Tu menú necesita buenas descripciones que llamen la atención de tus clientes.

OPORTUNIDAD DE VENTA ADICIONAL

Las ventanas emergentes facilitan ventas adicionales. Ofrece a los clientes la posibilidad de añadir o mejorar los acompañamientos de cada plato principal (por ejemplo, cambiar las patatas fritas por boniato) y añadir salsas o ingredientes adicionales para hacer su comida más atractiva. A los consumidores les encanta poder personalizar sus comidas y las plataformas digitales pueden ayudarte a ofrecerlo de forma sencilla.

EXTERNALIZA LOS ARTÍCULOS DE BASE

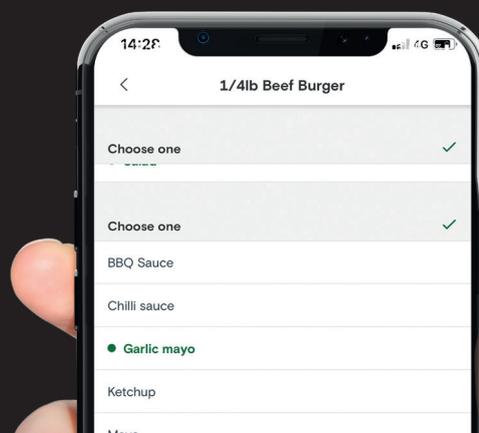
Utiliza productos ya preparados de gran calidad como base de tus platos añadiendo tu propio toque y haciéndolo tuyo. La clave está en adquirir productos de gran calidad a través de proveedores

especializados y, a continuación, añadir un toque personal para que el plato sea de tu agrado, por ejemplo, salsas, acompañamientos, distintas formas de cocinado, etc. Asegúrate de que se trata de una receta especial o secreta y no de algo que pueda hacerse fácilmente en casa.

OFERTAS Y COMBOS:

SIMPLIFICA EL PROCESO DE PEDIDO

Con paquetes y ofertas atractivas (individual, parejas y familias). Esto reduce el tiempo de decisión y ayuda a los clientes a elegir fácilmente.



ADAPTA TU MENÚ

Es muy importante que adaptes tu menú para el delivery con platos que aguanten bien las condiciones de la entrega a domicilio. Aquí tienes varios consejos:

ADAPTA TU MENÚ, REDUCE TU CARTA

Céntrate en los platos más populares, con mayor margen y fáciles de preparar. Los platos sencillos y más populares son ideales para el delivery, así que asegúrate de tener una buena selección de las opciones más clásicas junto con las más innovadoras, y algunas más saludables. Aunque es importante racionalizar el menú, es imprescindible ofrecer acompañamientos que combinen con los platos principales, por ejemplo, patatas fritas con hamburguesa.

CALIDAD EN LOCAL Y TAMBIÉN A DOMICILIO

Incluye sólo platos que contengan ingredientes adecuados para la entrega a domicilio. Las patatas fritas blandas son el producto del que más se quejan los clientes en sus reseñas. Merece la pena invertir un poco más para tener la tranquilidad de contar con productos de calidad que lleguen en condiciones óptimas tras el reparto, como SureCrisp™ de McCain que se mantienen crujientes hasta 20 minutos en una bolsa de delivery cerrada para que tus clientes disfruten también del acompañamiento.



Aros de cebolla picantes

LAS OPCIONES SENCILLAS SON BÁSICAS

Añade a tu menú aperitivos que sean fáciles de preparar, sin necesidad de mucho personal. Piensa en ofrecer complementos adicionales que sean familiares para la gente que pide comida para llevar, por ejemplo, palitos de mozzarella, que son un gran impulsor de las ventas y, además, son fáciles de preparar y servir.

CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO DEL DELIVERY

Esto le hará ganar fidelidad y confianza a tu marca. Está relacionado con la necesidad de tener un menú adaptado al delivery, simple y reducido. Empieza con una pequeña selección de platos y ve modificándola con el tiempo para mantener el interés de tus clientes.

SI TU OFERTA NO ES ADECUADA PARA EL DELIVERY.

Aprovecha la fidelidad de tus clientes y ofrece opciones de comida para llevar lista para calentar en casa. Tendrán la posibilidad de elegir comida de más calidad que las alternativas precocinadas del super.. Céntrate en ocasiones como las noches del viernes y sábado o las comidas familiares de los domingos.



Chili Cheese Nuggets

INVIERTE EN ENVASES PARA TU DELIVERY

Si hace poco que has empezado a ofrecer servicio de entrega a domicilio, es fundamental que inviertas en buenos envases.

Sabemos que es un coste adicional para tu negocio, pero puede ayudarte a mejorar la experiencia del cliente. Puedes utilizar los envases como una herramienta de marca y diferenciación al tiempo que ofreces una experiencia cercana a la que tus clientes tendrían en tu local.

A medida que el delivery se vuelve más popular, también se vuelve más competitivo y con mayor número de participantes en el juego. Esto significa un mayor número de pedidos para los restaurantes que ofrecen este servicio, pero también supone una mayor presión para que cada uno de ellos destaque y ofrezca una experiencia de primera calidad.

Los operadores deben considerar que la experiencia que ofrecen en la entrega a domicilio es tan importante como la que pueden ofrecer en el restaurante, sobre todo porque ahora pueden llegar a nuevos clientes que de otro modo no conocerían la marca. Esto supone una gran oportunidad para fidelizar clientes, y el envase es una herramienta muy importante para mejorar esa experiencia.



- **Todo está relacionado con la experiencia**, una de las tendencias más importantes en la hostelería. El reto es ofrecer una gran experiencia a tus clientes, por ejemplo con etiquetas divertidas e interesantes, añadiendo un toque especial a través de guarniciones o salsas, etc.



- **El envase tiene dos funciones principales:**

1. El envase debe ser adecuado para su propósito, es decir, entregar alimentos de gran calidad en las mismas condiciones en las que salieron de la cocina
2. Debe actuar como un "regalo" para el cliente al desenvolverlo, es decir, debe ser especial. No envuelvas nada en papel film o en papel de periódico.



- La sostenibilidad es una de las prioridades de los clientes, así que elige opciones sostenibles siempre que puedas, ¡y cuéntaselo a tus clientes!

PERO, ¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL PACKAGING EN EL DELIVERY?

1. Protege los alimentos de la contaminación.
2. Hace que la comida sea más atractiva: algunos sentidos, como la vista, influyen en la experiencia gastronómica.
3. Controla la temperatura de los alimentos y los mantiene en buen estado, por lo que hay que utilizar el envase adecuado para cada tipo de producto, por ejemplo, para fritos, envases sellados para sopas, etc.
4. Permite más margen a la hora de fijar el precio: los alimentos bien envasados tienen un mayor valor percibido.
5. Refuerza tu marca: el envase es una forma efectiva de relacionarte con el cliente.
6. Muestra a tus clientes tus valores de marca, por ejemplo, la sostenibilidad (a través de envases biodegradables).



El restaurante Homeburger se centra en sus envases para hamburguesas de gran diseño, compuesto por materiales reciclables. Está diseñado con la cantidad justa de agujeros para mantener los artículos crujientes y todo caliente.



Los envases reutilizables y reciclables de Wagamamas pueden contener una descripción del pedido incluido para evitar confusiones en casa y errores de preparación.

Hemos elaborado una sencilla guía de empaquetado paso a paso con consejos para que las patatas aguanten crujientes más tiempo en diferentes tipos de envases.

ENVASE PARA PATATAS



PASO 1
Introduce las patatas en el envase.



PASO 2
Coloca el paquete de patatas sobre el resto de artículos de la bolsa. Enrolla y cierra la bolsa de entrega para mayor seguridad durante el transporte.



Consejo McCain:

Añade una pegatina que garantice a los consumidores que los alimentos se manipulan con las máximas medidas de seguridad.

ENVASE CON TAPA



PASO 1
Haz 3 agujeros (no cortes) en cada lado del envase (15 en total).



PASO 2
Envuelve la hamburguesa o bocadillo en papel de aluminio para que mantenga el calor.

PASO 3
Coloca la comida en el envase con una servilleta bajo las patatas para que absorba la humedad.

PASO 4
Cierra la tapa para que mantenga el calor e introduce el envase en la bolsa. Enrolla y cierra la bolsa de entrega para mayor seguridad durante el transporte.



CAJA DE CARTÓN



PASO 1
Retira las solapas laterales para permitir que la caja se ventile e introduce una servilleta para que absorba la humedad.



PASO 2
Envuelve la hamburguesa o bocadillo en papel de aluminio para que mantenga el calor.



PASO 3
Dobla los extremos de la servilleta sobre la comida y cierra las demás solapas.



PASO 4
Mete más servilletas en la bolsa para que absorban más humedad. Enrolla y cierra la bolsa de entrega para mayor seguridad durante el transporte.

PRODUCTOS ESPECIALES PARA DELIVERY

GAMA	NOMBRE DE PRODUCTO	TAMAÑO	DESCRIPCIÓN
	Surecrisp 6/6 con piel	5x2,5 kg	SureCrisp™ de McCain son las patatas con rebozado invisible que permite a los operadores ofrecer patatas crujientes en local y a domicilio.
	Surecrisp 6/6	5x2,5 kg	
	Surecrisp 9/9 con piel	4x2,5 kg	
	Surecrisp 9/9	5x2,5 kg	
	Surecrisp Fry'n Dip con piel	5x2,5 kg	
	 Crispers	4x2,5kg	El acompañamiento ideal que encaja en cualquier ocasión de consumo y te permite conseguir más raciones de 1kg de producto. Ofrece las patatas crujientes que tus clientes desean encontrar en su bolsa de delivery
	Bolitas de queso picantes	6x1 kg	Sorprende a tus clientes ofreciendo aperitivos en tu carta de delivery. PICKERS de McCain encajan como complementos pero también como acompañamientos o ingredientes de tus platos. Perfectos para los distintos momentos del día, ayudarán a que tu menú funcione mejor.
	Camembert Bites	6x1 kg	
	Nacho Cheese Bites	6x1 kg	
	Mozarella Sticks	6x1 kg	
	Saquitos de queso	6x1 kg	
	Bocaditos italianos	6x1 kg	
	Saquitos de queso y finas hierbas	6x1 kg	
	Jalapeños de queso crema	6x1 kg	
	Jalapeños de queso cheddar	6x1 kg	
Jalapeño rojo de queso crema	6x1 kg		
	Alitas de pollo crujientes	6x1 kg	
	Nuggets de pollo	6x1 kg	
	Bocaditos de pollo oriental	6x1 kg	
	Bocaditos de pollo barbacoa	6x1 kg	
	Fingers de pollo crujiente	6x1 kg	
	Aros de cebolla a la cerveza, corte grueso	6x1 kg	
	Aros de cebolla a la cerveza, corte fino	6x1 kg	
	Aros de cebolla picantes	6x1 kg	

 [Linkedin.com/company/mccain-foodservice-spain](https://www.linkedin.com/company/mccain-foodservice-spain)

 [Facebook.com/McCainHosteleria](https://www.facebook.com/McCainHosteleria)

 [Instagram.com/mccainfoodservicespain](https://www.instagram.com/mccainfoodservicespain)



FOODSERVICE SOLUTIONS