



La importancia de un menú optimizado para el área de restauración.

La importancia de un menú optimizado para el área de restauración permite a los dueños, directores, gerentes, administración, jefes de cocina; información sobre la rentabilidad y la popularidad de los platos de la carta, para luego poder tomar decisiones como:

- Planificación de la carta.
- Hacer escandallos.
- Crear recetas estándar.
- Fijación de precios.
- etc.

Por medio de la Ingeniería de menú, y sus diferentes herramientas de gestión, podremos controlar costos y la toma de decisiones más asertivas, además es una estrategia de marketing, ya que con la información que se obtiene, se pueden posicionar los platos en la carta de la manera más rentable posible. Y esto es muy importante, una carta NO tiene que ser un listado de platos, sino que tiene que ser el



mejor anuncio que tenga el restaurante para sus clientes y como buena publicidad, tiene que estar diseñada en base a estrategias de marketing gastronómicos y comunicación.

¿Por qué analizar la carta y rediseñarla con esta estrategia?

- Porque te dará la misma visión que tiene el cliente de ella.
- Porque veras claramente el reporte de ventas de los últimos meses.
- Ver los gastos de comida hasta el momento, mayor control de los insumos del restaurante.
- Porque podemos incrementar los ingresos del restaurante en más del 10% (si le sumamos el Neuromarketing podríamos llegar hasta un 30%).
- Podremos incentivar a nuestros cliente a la compra de los productos que tu quieres vender.
- Podemos redirigir la venta a los platos más rentables.



My Food
Marketing

¿Cuál es la importancia de Ingeniería de Menús?

Cuando intentas ver de qué forma se pueden incrementar los ingresos de tu establecimiento, la forma más fácil es incrementar el ticket promedio de tus clientes actuales, esto quiere decir, que aunque tuviéramos el mismo número de clientes en un período determinado de tiempo, podemos subir los ingresos si estos clientes piden los platos más rentables de la carta y la única manera de que nuestros clientes nos pidan platos rentables para nosotros y atractivos para ellos, es sabiendo cuáles son estos platos rentables.