

20 Consells per dissenyar una Carta de Restaurant Rendible

Amb aquests 20 consells coneixeràs com dissenyar una carta de restaurant rendible perquè tinguis un negoci rendible i d'èxit. Evita els errors més comuns que et fan perdre clients i potència els teus punts forts diferenciant-te de la teva competència.

Em sòl trobar sovint amb cartes en bars i restaurants mal enfocades, confonen als clients per no deixen clar l'oferta gastronòmica de l'establiment o perden diners en enfocar l'atenció cap als plats menys rendibles de la carta. Un altre dels errors amb els que em sòl trobar, són els llistats de plats sense fi, que no fan més que confondre al client i que surti per la porta i no torni a trepitjar el teu restaurant.

El primer que hem de fer a l'hora de dissenyar una carta per a un restaurant, són tres coses, localització, clients i competència. Analitza l'entorn on ets, quin tipus de clients freqüenten la zona, és una zona turística, que nivell econòmic tenen els teus clients, com et pots diferenciar de la teva competència ... Totes aquestes són algunes de les preguntes que t'has de fer abans de començar a dissenyar la teva carta o menú. Després d'això ja et pots posar a calcular l'escandalls i rendibilitat dels plats.

Bé ja és hora d'entrar en matèria, us deixo amb els 20 consells útils per dissenyar una carta de restaurant rendible.

1. Analitzar.

L'anàlisi és el punt de partida a l'hora de dissenyar una carta. Analitzarem tres coses, la zona on es troba el nostre negoci, la clientela que freqüenta el nostre restaurant i a la nostra competència directa. Pel que fa a la zona, analitzarem si és una zona de vianants, o és un carrer cèntric de la nostra ciutat, si és freqüentada per turistes. Totes aquestes dades ens faciliten molt la tasca de crear la nostra carta, podem saber si és un públic jove o estudiants podem centrar-nos més en refrescs i en plats més senzills, per contra si es tracta d'una clientela de mitjana edat i poder adquisitiu mitjà alt ens centrarem més en un menú amb plats més elaborats, així com d'una carta de vins de qualitat. Si és una zona turística haurem d'incloure els plats típics de la nostra zona, ja que és d'esperar que els turistes que ens visiten vulguin degustar la gastronomia de la zona. També hem de tenir en compte la nacionalitat dels turistes per traduir la carta als seus idiomes, o com a mínim a l'anglès. I finalment i sense deixar de ser menys important, hem d'analitzar a la nostra competència directa, i amb directa em refereixo a diversos factors, com temàtica del restaurant, mida de la sala i instal·lacions.

Diferenciar de la resta de restaurants

2. Diferenciarse.

Una vegada que ja tenim tota informació que hem recopilat en amb l'anàlisi, és hora de posar-se a pensar en com diferenciar-nos. Se sol cometre l'error de voler estalviar en el disseny de les cartes, sense tenir present que és la primera imatge que el nostre restaurant ofereix nostres clients i d'ella dependrà en gran mesura la seva satisfacció, i per tant, també la rendibilitat del teu negoci. Distingeix-te amb una carta totalment personalitzada per al teu restaurant, utilitza materials base nobles que et permetin renovar les fulles del menú fàcilment, i assegura't que ningú de la teva competència tingui res semblant. Compara't amb els restaurants de la teva zona que siguin del teu mateix nivell i busca la forma diferenciar-te d'ells, ofereix alguna cosa diferent, com plats de temporada, un dia de la setmana en què ofereixes plats especials, nits temàtiques, animació amb monòlegs o música en directe ...

Per oferir una bona oferta gastronòmica no has de descuidar la qualitat de les matèries primeres que elabores en els teus plats, la relació qualitat preu és primordial. A més l'oferta de la carta ha d'estar ben enfocada al concepte de negoci, es clar i no compliquis les coses, els plats més simples amb bons ingredients són els que més solen agradar, personalment prefereixo uns bons ous de granja trencats sobre patates fregides de qualitat, que qualsevol altre plat més sofisticat o elaborat amb sofisticades tècniques, però clar, això sempre dependrà de la zona i el nivell adquisitiu dels teus clients

3. Variedad.

Sense necessitat de fer grans canvis a la carta, modificar-la amb criteri serà un factor sorpresa que pot jugar al nostre favor. T'ajudarà a temptejar l'acceptació dels nous plats, sorprendrà a la teva clientela donant-li un motiu més per tornar a menjar en el teu restaurant. No t'oblidis d'incloure una secció dedicada als vins, i als còctels, i pensa en com maridar-los amb els teus plats i que els cambrers facin suggeriments als teus clients. I el mateix hem de fer amb les postres, ja sigui integrant-los en la carta principal, o encara millor, dedicant una carta personalitzada amb suggerents i apetitoses fotografies.

4. Simplifica.

No et tornis boig i ofereixis molta varietat d'un mateix plat, millor una proposta de les teves cinc millors entrants, que un llistat interminable amb una dotzena d'entrants en els que amb prou feines es diferenciaven uns dels altres. Simplificant la carta ajudes als teus clients a decidir-se més ràpid i fàcilment. Posa a la teva carta només el millor que surt de les teves fogons. Ofereix un menú del dia com a màxim, i canvia'l cada dia de la setmana perquè els clients que et visiten més d'un cop a la setmana tinguin varietat. Amb un sol menú et podràs centrar més en la qualitat dels plats i el servei serà més ràpid i eficient. Al final la majoria dels teus clients sempre demanen les mateixes coses que ens agraden a tots, de l'altra forma acabes havent de llençar un munt de menjar que no vens. Per als clients més indecisos sempre tenen la resta de la carta on poder triar o els pots oferir fer-los alguna cosa ràpid i senzill només per a ells. Segur que t'ho agraeixen i queden contents.

5. Renovar.

Una bona opció és variar la carta amb productes de temporada, li dóna un toc de frescor als teus plats, els productes frescos denoten una carta actualitzada i de qualitat. Però qualsevol excusa és bona per renovar la carta, celebració de festes, certàmens gastronòmics, concursos de tapes ... No pensis que la teva clientela es va espantar per que canviïs la carta, segurament et felicitaran pels canvis, i si comptes amb la seva opinió per realitzar els canvis tindràs l'èxit garantit.

6. Cantidad de les Racions . Té cura la

quantitat que poses en els teus plats, no només perquè així estalviaràs diners, sinó també perquè podràs invertir aquest estalvi en fer plats de major qualitat, comprant menys productes però de millor qualitat. Cercar un punt mitjà per ajustar la qualitat als preu dels plats en un equilibri raonable, t'ajudarà molt a tenir èxit amb la teva nova carta.

7. Menú Degustació . Si afegeixes al teu carta un

bon menú degustació on incloguis els teus millors receptes, ajudaràs als clients indecisos a tenir l'oportunitat de degustar la teva millor cuina sense complicacions a l'hora de triar el seu menú. Moltes parelles que els agrada provar llocs nous i solen demanar el menú degustació, també és una bona opció per als turistes que no coneixen la gastronomia de la zona i saben què demanar.

8. Apartat Intoleràncies

Alimentàries i Vegetarians ...

Compleix amb la nova Llei d'Informació Alimentària (Al·lèrgens), afegint la informació sobre al·lèrgens que poden contenir els teus plats i inclou a la teva carta plats pensats per a ells, no et tancaments les portes a aquest tipus de clients que tenen el mateix dret que la resta a tenir plats especials per a ells. Informa't a internet, hi ha molta informació al respecte. La teva carta hauria d'incloure a més alguna propostes per cobrir les necessitats de vegetarians, vegans, cuina baixa en calories ... No pensis que és una tasca impossible, una amanida pot ser apropiada tant per a un celíac, un vegetarià com per a una persona que està a dieta.



9. Apartat per a Nens. I no et pots oblidar dels

més petits de la casa que solen ser els més consentits i als que no els agrada gens de la carta de la gent gran. Sol ser molt senzill acontentar amb qualsevol d'aquestes opcions, una bona porció de pizza, patates fregides, una hamburguesa, un frankfurt, ous ferrats ... Als nens els agraden les coses senzilles, però no t'oblidis de decorar els seus plats d'una forma especial i les postres és la seva part favorita en els menjars, hi ha és on te'ls pots guanyar oferint-los unes llaminadures extres de regal.

10. Materiales. Utilitza materials nobles, elegants, duradors,

que puguis fer servir de base per a les fulles de la carta, que et permetin una fàcil renovació per tenir una carta actualitzada en la qual puguis promoure els nous plats que vas creant. No utilitzis les típiques fundes marrons de plàstic de restaurant xinès, la carta d'un restaurant és la targeta de presentació d'un negoci d'hostaleria, no donis una mala impressió amb aquest tipus de fundes. Com les cartes del teu restaurant passessin per moltes mans al llarg dels dies, tria un tipus de paper resistent i plastificat que resisteixi aquest ús. Plastifica els teus fulls amb làmines mat, les que tenen brillantor dificulten la lectura dels plats. Substitueix els fulls de la carta que estiguin velles i gastades, no voldràs donar una falsa impressió de deixadesa. Si les taules del teu restaurant són petites i vas a deixar les cartes en elles, véu amb compte amb la mida, ja que els teus clients perdran molt espai a la taula i guanyaran en incomoditat amb cartes de gran format.

11.Colocación.

L'ordre dels plats ha de ser el mateix en el que els teus clients els demanaran i menjaran. No utilitzis llistes avorrides sense diferenciar els apartats. Enumera els plats per evitar confusions i facilitar el treball de la teva cuina. La situació dels plats a les pàgines no s'ha de deixar a l'atzar. Col·loca el més important primer i en els fulls imparells del teu menú, els extrems superiors drets, són els espais de major impacte visual. Tingues això en compte per situar en aquests espais els plats que més t'interessa vendre, també es poden usar aquestes zones per afegir promocions o ofertes especials.

12.Texto Llegible

Assegura't que la mida de la lletra facilita la lectura tant per a una persona jove com per a una persona de la tercera edat. No pot tenir més de tres tipus de fonts, vés amb compte amb els colors que utilitzes, tant per al fons, com pel text. Assegura't que siguin colors que contrastin bé entre ells però sense arribar a ser colors estridents que cansin la vista.

13.Textos provocatius.

Utilitza un llenguatge senzill, però no descriu els teus plats segons els seus ingredients únicament, afegeix adjectius que realcin el valor dels teus receptes i que amb només llegir les se'ns faci la boca aigua, adjectius com: fresc, tendre, sucós, crocant, cremós, fundent, suau, potent, etc. No abuisis d'aquests adjectius, es tracta de fer-li honor als teus plats, amb paraules que descriu la seva qualitat. Descriu amb més deteniment aquells dels teus plats que et resulten més rendibles o els que defineixen millor la teva cuina.

14.Cuida l'Ortografia

És molt important té

cura l'ortografia i la sintaxi de la teva carta, de res et serveix tenir un disseny espectacular si està ple de faltes d'ortografia. Abans d'enviar imprimir les teves cartes definitivament, demana una prova d'impressió al teu impremta per revisar almenys tres vegades tot el text, i si és possible per més d'una persona, quatre ulls veuen més que dos. No tinguis presses en acabar-les, un cop impreses ja no hi ha remei si hi ha algun error.

15. Imágenes de Qualitat.

Recorda que "mengem amb els ulls". En el cas que vulguis mostrar imatges dels teus plats, aquestes hauran de ser d'una excel·lent qualitat i realitzades per un fotògraf professional. Usa una o dues fotos en cada un dels apartats de la carta. No abuis de les fotos, pots semblar un restaurant de menjar ràpid. Com en tot en aquesta vida hi ha excepcions que confirmen la regla, i aquest és el cas dels còctels o les postres, sobretot quan el nom no és prou descriptiu, en aquests casos l'ideal és tenir una carta a part on puguem disposar de més espai per incloure les fotos dels còctels o les postres.

16. Destaca els plats especials.

Els plats especials a més d'estar localitzats en una zona especial de la carta, també es poden destacar de la resta dels plats utilitzant element gràfics que els realcin, a més de fotografies podem utilitzar, marcs, icones, ombres, degradats, fletxes ...

17. Iconos Identificatives.

A més d'utilitzar icones per indicar que plats són aptes per als clients que són vegetarians o Vegans, les icones ens ajuden a complir d'una manera més eficient amb la llei Europea de Intoleràncies Alimentàries estalviant espai a la carta.

18. Els Preus.

No posis els preus de forma progressiva, d'aquesta manera els teus clients li donen més importància a la despesa que al que els ve de gust menjar realment. Col·loca'ls de forma estratègica, dóna-li prioritat a aquells plats que més t'interessi vendre. Important: no et mengis l'IVA! És il·legal no incloure aquest impost en els preus de la teva carta. No posis el símbol d'euro, tothom sap que la pesseta ja no existeix, no l'hi recordis. Funciona millor posar els preus en nombres simples, sense cèntims, i sense el símbol d'euro (€); amb aquest símbol teus clients tenen la sensació que els teus plats són més cars i influeix negativament en la seva comanda.

19. Presencia Digital.

O el que és el mateix teves Xarxes Socials. Utilitza textos curts i icones identificatives de la teva pàgina de Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, i no oblidis animar-los a deixar una opinió a Tripadvisor.

20. Revisar i Millorar. Aprèn dels errors que has comès en el passat, apunta'ls en un paper per tenir-los presents quan renovis les teves cartes. Demana l'opinió dels teus empleats i dels teus clients de confiança i deixa't assessorar per un bon professional del disseny gràfic. El disseny d'una carta de restaurant és un procés en el qual mai es deixa d'aprendre i sobretot de millorar.

Les noves tecnologies també han arribat a alguns restaurants que ja estan presentant les seves cartes a través de Tablets, des d'on els comensals no només poden consultar tota l'oferta gastronòmica, amb imatges i vídeos, sinó que a més poden interactuar en les xarxes socials. És

una manera alternativa, pràctica i molt atractiva de mostrar les cartes als restaurants, que al principi pots pensar que és molt més cara, però que a la llarga es pot amortitzar amb el consegüent estalvi que tindries en la factura de la impremta.