

ENGENHARIA do CARDÁPIO

Mostre seu valor \$



1 O CONCEITO

A Engenharia do Cardápio é uma forma analítica de se tratar a disposição e apresentação de um menu visando selecionar e induzir o cliente a consumir os itens com maior **margem de contribuição** do seu cardápio.

A análise do cardápio é feita com base na popularidade dos produtos e sua margem de contribuição.

2 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

É o preço de venda menos o preço de custo de cada produto.

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Preço de Venda} - \text{Preço de Custo}$$

O que realmente importa para o lucro do restaurante é o quanto ele ganha em **R\$** com cada venda de um produto.

Por isso a análise do cardápio é feita utilizando a margem de contribuição e não a lucratividade em %.



3 POPULARIDADE

Outro conceito importante para a Engenharia do Cardápio é a popularidade dos itens. Existem produtos do cardápio que vendem muito e produtos com baixa saída.

A popularidade de um produto vai ser definida pelo seu número de vendas.



4 CLASSIFICANDO

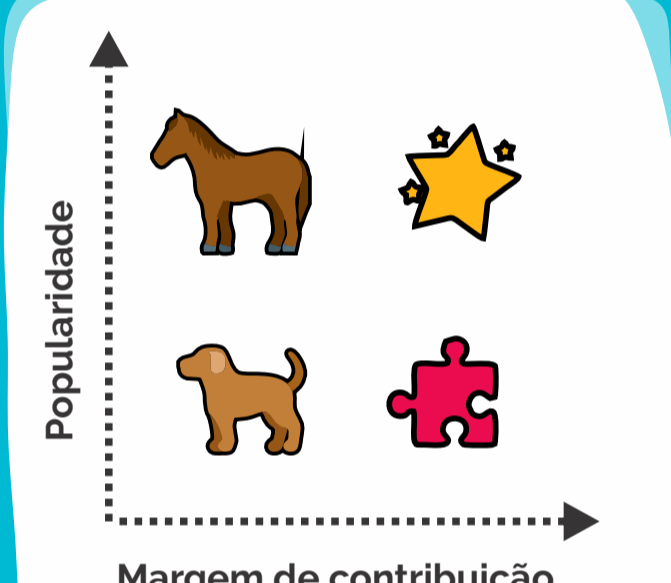


Diagrama de Kasavana e Smith

A técnica de Engenharia classifica o cardápio em 4 grupos de produtos:

Stars

Os produtos mais populares e com maior margem de contribuição. Esse é o alvo do estabelecimento para alcançar saltos de faturamento.

Puzzles

Produtos com boa margem de contribuição, mas que por algum motivo não são populares. O desafio é torná-los populares.

Pull horses

Produtos com alta popularidade, mas com pouca margem de contribuição. Podem ser porta de entrada para outras vendas.

Dogs

Produtos de baixa margem e baixa popularidade. Geralmente causam desperdícios e trazem somente custos ao estabelecimento.

5 AÇÕES



Utilize os pull horses para vender outros produtos com combinações

Os produtos pull horses podem ser a entrada para a venda de outros produtos, como os puzzles ou os dogs. Através da sugestão ou harmonização de produtos ou através da criação de combos.

Utilize os pull horses para vender adicionais

Os pull horses são populares, mas não trazem grande margem. Aumente a margem de venda desses produtos ou adicionais, utilizando uma ferramenta de cardápio digital ou colocando uma caixa com os possíveis adicionais em um cardápio de papel.



Utilize os stars para sugerir outros produtos

Os stars são produtos populares e com grande margem de contribuição. Através da sugestão ou harmonização de outros produtos, é possível aumentar ainda mais a margem. Tente estimular a venda de Puzzles.

Faça isso destacando o produto que combina com o item popular para estimular a venda casada. Com um cardápio digital, é possível fazer a sugestão de forma automática e ainda mais eficiente.



Venda mais adicionais junto com os stars

Apesar dos stars já possuírem uma boa margem, é possível melhorar ainda mais o faturamento com a venda de adicionais e extras. Permita que seu cliente incremente seus pratos principais de alguma forma. A customização é uma tendência em restaurantes.

No seu cardápio, coloque uma caixa com os pratos principais que o cliente pode pedir junto com os pratos principais. No cardápio digital, utilize um passo automático onde o cliente pode customizar e incrementar seu pedido.



Promova seus produtos Puzzles

Os produtos puzzles possuem boa margem, mas ainda não são muito pedidos. Para aumentar as vendas desses produtos, invista em promoções ou divulgações.

Para estimular a venda, coloque esses itens em destaque dentro de uma caixa ou com uma imagem ao lado no cardápio de papel.

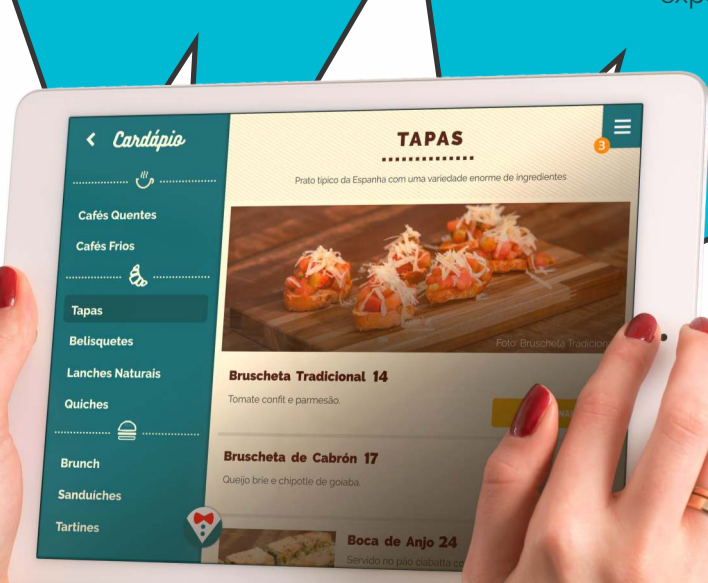
No cardápio digital, basta colocar esses itens com maior destaque e com grande visibilidade.

Utilize promoções temporais para seus clientes conhecerem esses produtos.



Utilize um cardápio digital

O cardápio digital, além de funcionar como um vendedor, também é uma ferramenta de vendas dinâmica. É possível alterar o cardápio em tempo real para fazer testes, criar promoções, mudar preço de produtos e fazer todas essas experimentações que sugerimos nesse infográfico.



Melhore as vendas do seu estabelecimento!