



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

MENÚ RENTABLE

ESTRATEGIAS PARA UN MENÚ RENTABLE

¿QUÉ SE NECESITA PARA LOGRARLO?



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

¿QUÉ ES

UN MENÚ Y
UNA CARTA?



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

5 FACTORES DE ALTO IMPACTO



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

#1

TIPO DE **COCINA**



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

#2

INSTALACIONES



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

#3



PERSONAL



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

#4



PRESUPUESTO



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

#5

ALMACENAMIENTO



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



OTROS FACTORES

Estandarización de las recetas

-  Uniformidad
-  Capacitación
-  Análisis de costos



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



OTROS FACTORES

Métodos de cocción

- Por Por Diferenciación de platos
- Por Por Equilibrio de cargas de trabajo



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



OTROS FACTORES

Calidad de los ingredientes

- ✂ Estacionalidad
- ✂ Uso de deshidratados
 - De fácil uso y larga vida útil
 - No generan desperdicios
- ✂ Control de costos



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

DESHECHOS Y MERMAS

- 🗑️ ¿Cuánto hay que comprar?
- 🗑️ Reaprovechamiento de materia prima



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



SIMPLIFICANDO LA OFERTA

ENFOCARNOS EN LO
QUE HACEMOS BIEN



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



¡HAY QUE

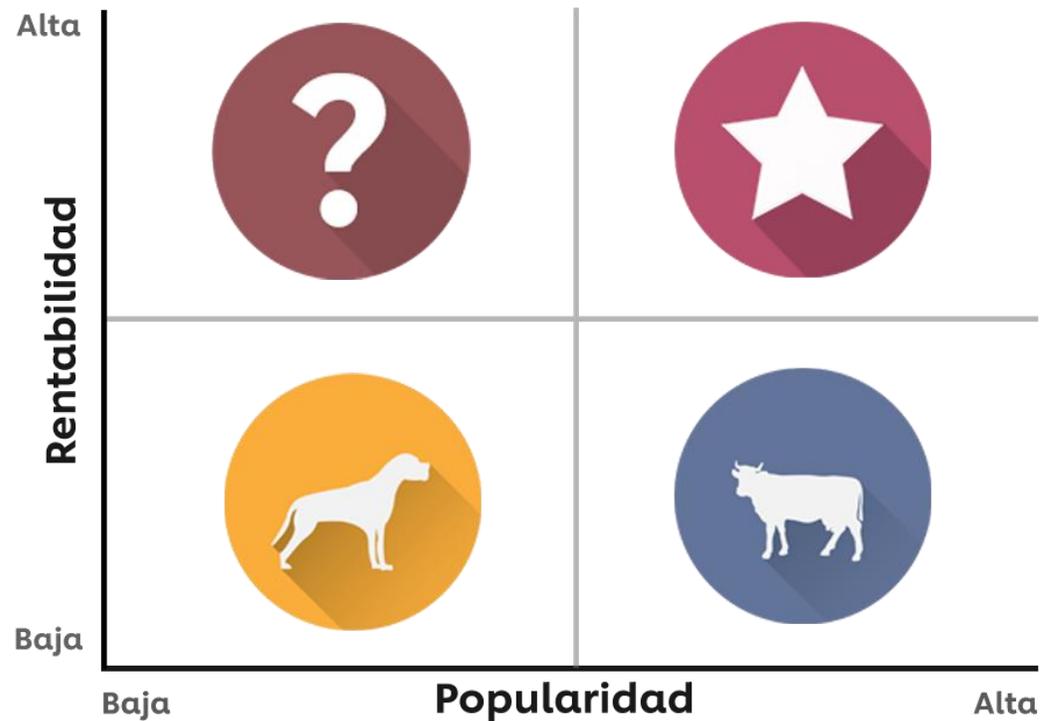
ANALIZAR LAS VENTAS!



**Unilever
Food
Solutions**

Acompañar. Inspirar. Transformar.

MATRIZ BCG



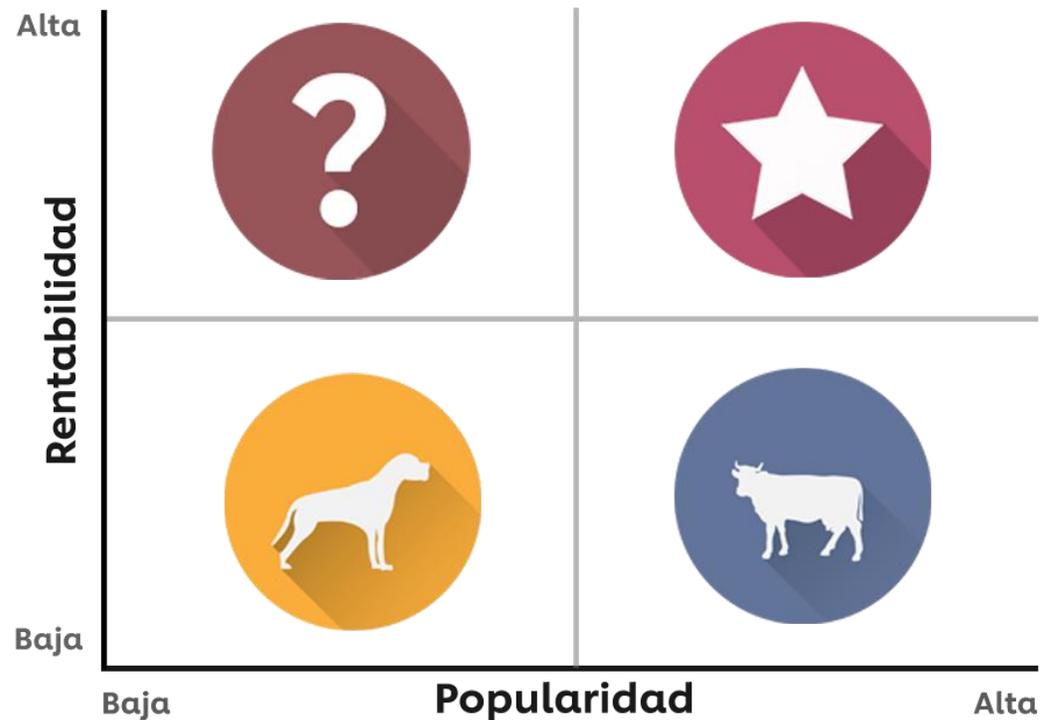
- ★ **Platos de alta rentabilidad y alto volumen de ventas:**
Alta estandarización
- ★ **Platos de alta rentabilidad y bajo volumen de ventas:**
Publicidad y promoción



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

MATRIZ BCG



- ★ **Platos de baja rentabilidad pero alto volumen de ventas:**
Disminución de costos
- ★ **Platos con baja rentabilidad y baja popularidad:**
Se sacan de la carta



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.

ESTE ANÁLISIS PERMITE

- Definir necesidades de compra.
- Facilitar la preparación de los platos.
- Minimiza el trabajo de inventario y espacios de almacenamientos
- Simplifica el control de costos, y de calidad.
- Permite el uso eficiente de equipamiento y personal.
- Permite enfocarse en la calidad de los platos importantes.



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.



Unilever
Food
Solutions

Acompañar. Inspirar. Transformar.