

# CHECKLIST COMPLETA PARA COCKTAIL TAKEAWAY Y DELIVERY

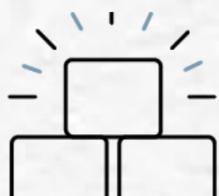
Ya sea para aumentar tus ventas o crear ingresos alternativos, la comida para llevar y el delivery sigue siendo el camino a seguir. Utiliza nuestra checklist para presentar este servicio rápida y fácilmente en tu local.

\* Consulte la legislación y las directrices específicas de la [OMS](#) y del país en todo momento.



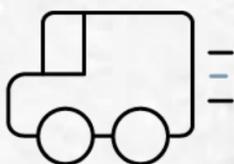
## PREPARA TU OFERTA

- Planea tu menú.** Enumera tus servicios más populares y filtralos por márgenes y capacidad para "viajar" bien.
- Fija un precio.** Ejecuta los números y establece un precio realista que no solo cubra los costos, sino que también genere ganancias. Compara con la competencia.
- Establece recetas.** Es probable que las recetas difieran dependiendo de si son para llevar o para entregar, así que ten un proceso para cada una y capacita al personal sobre ellas.



## PACKAGING PRÁCTICO

- Elige **un packaging adecuado.** Las necesidades del embalaje serán diferentes para las entregas locales y postales, por lo que debes considerar el uso al realizar el abastecimiento.
- Considera un **branded packaging o añadir toques personales** para hacer que tu paquete destaque.



## OBJETIVOS DE ENTREGA

- ¿Cómo vas a hacer el envío?** Considera los costos asociados entregando internamente o subcontratando a un tercero y haz una llamada sobre lo que es factible.
- Ten un **sistema establecido para pago online o contactless** para que tus entregas sean lo más fluidas y seguras posibles.



## PROMOCIÓN PROACTIVA

- Elige **plataformas efectivas** para promocionar. ¿Qué plataformas de [social media](#) usarás?
- ¿Usarás redes **locales y nacionales** para promocionar el servicio?
- Mantén la promoción actualizada.** Introduce 'Cocktail de la Semana' que puedes promocionar cada semana y atraer a diferentes públicos.
- Colabora.** Forma un equipo con otras marcas para proporcionar muestras y artículos de bonificación en paquetes.



## PEDIDOS

- ¿Cómo pueden pedir los clientes?** Identifica todos los puntos de contacto donde los clientes pueden realizar pedidos y asegúrate de que esto sea lo más simple posible.



## VUELVE PRONTO

- Da a los clientes una **razón para volver pronto.** Incluye ofertas promocionales, descuentos o vales para animarles a repetir.



## EVALÚA TODO

- Revisa los datos de ventas.** Por ejemplo, identifica los servicios populares, los picos de pedidos y descubre qué canales y días de la semana generan la mayoría de las ventas. Utiliza información como esta para perfeccionar continuamente tu modelo.

**Busca feedback.** Conecta con los clientes para descubrir lo que les gusta y lo que no y realiza los cambios que puedas.

## DILEMA DE ENTREGA RESUELTO

Utiliza esta hoja de trabajo para ayudarte a identificar las formas más rentables de enviar bebidas a tus clientes.

| MÉTODO DE ENVÍO                   | COSTES                                       | NOTAS<br><i>* CONSIDERE EL RADIO DE ENTREGA, LA FACILIDAD DE USO Y EL TAMAÑO DE LA BASE DE CLIENTES</i> |
|-----------------------------------|--|---|
| <b>Postal</b>                     |  |   |
| <b>Coche personal</b>             | <b>Conductor:</b><br><br><b>Combustible:</b> |   |
| <b>Bicicleta/moto personal</b>    | <b>Conductor:</b><br><br><b>Combustible:</b> |   |
| <b>Opción tercera persona</b>     | <b>Cuota fija:</b><br><br><b>Comisión:</b>   |   |
| <b>Opción tercera persona (2)</b> | <b>Cuota fija:</b><br><br><b>Comisión:</b>   |   |
| <b>Opción tercera persona (3)</b> | <b>Cuota fija:</b><br><br><b>Comisión:</b>   |   |
| <b>LA OPCIÓN MÁS EFECTIVA:</b>    |  |   |
| <b>Opción 1:</b>                  | <b>Opción 2:</b>                             |   |
|                                   |  |   |