

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

GESTIÓN DE BAR 101

**APRENDE A GESTIONAR UN EQUIPO,
TU INVENTARIO Y A MAXIMIZAR LA
RENTABILIDAD DE TU BAR**



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

GESTIÓN DEL BAR

En esta guía encontrarás información valiosa y lo mejores consejos de los líderes de la industria en el cómo gestionar las áreas clave de la operación en el bar.

¡Así que vamos a llevar tu bar al siguiente nivel!

Iníciate haciendo clic en el contenido de abajo



“

El éxito es mucho más que la línea de meta, o premios; amplía tu perspectiva hacia donde llega el éxito, y sin dejarse llevar por exageraciones ¡recuerda oler las rosas!”

-Ryan Chetiyawardana, reconocido bartender, mixólogo y dueño de bar a nivel mundial.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

LIDERAR UN EQUIPO EXITOSO

1

El equipo es el activo más valioso de tu sede. Un equipo feliz lleva a clientes felices por lo que es fundamental que inviertas en tu equipo y lo fortalezcas por medio del entrenamiento y el desarrollo. Motivándolos también a ofrecer un servicio y una hospitalidad consistente, remarcable y a permanecer motivados en su rol ¡Un personal bien entrenado ofrece una mejor experiencia a los clientes y los hace regresar por más!

LOS NEGOCIOS MÁS EXITOSOS



1. Define claramente y articula la estrategia del servicio y la cultura en tu espacio. Esto ayuda a evaluar el ajuste cultural.



2. Valora la pasión sobre la experiencia, pero mide el desempeño en el rol.



3. Invierte en el personal, aprendizaje y desarrollo.

“*Recuerda que tu equipo no trabaja PARA ti sino que trabaja CONTIGO*”

~Bannie Kang, ganador de World Class 2016

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

LIDERAR UN EQUIPO EXITOSO

CONTRATAR PERSONAL

Contratar personal es una cosa, pero contratar buen personal de bar es otra. Puedes atraerlos, crear un anuncio de trabajo que hable a la persona adecuada en el lugar adecuado y que se enfoque en contratar a aquellos que actitud positiva de “puedo hacerlo”. Las habilidades de bar se pueden aprender, pero contratar a alguien con la actitud correcta ayudará en infinidad de situaciones como por ejemplo gestionar clientes, o colaborar con un integrante del equipo.



Durante el proceso de contratación, claramente se articula una estrategia de negocios y una cultura, así como los valores clave y estándares que tienes en tu equipo. Esto asegura que estés contratando al candidato adecuado con el ajuste cultural adecuado.

Una cultura inclusiva y diversa forma un mejor negocio, uen donde cada integrante del equipo tiene un sentido de pertenencia que puede prosperar. Desde redactar un anuncio de trabajo inclusivo hasta incluirlos en diversos grupos de talentos ayuda a lograr esto.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

LIDERAR UN EQUIPO EXITOSO

CONTRATAR PERSONAL

Atraer nuevas contrataciones ofreciendo un pago competitivo y beneficios relevantes que sean valorados por el personal. Un paquete de beneficios puede incluir los siguientes beneficios.



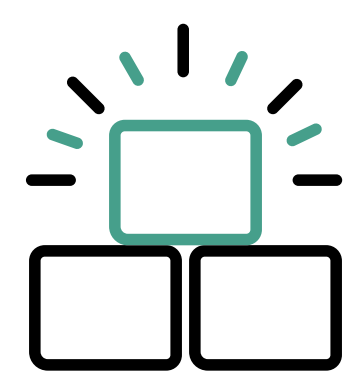
1. FLEXIBILIDAD

Ofrece un balance entre la vida personal y el trabajo con la oportunidad de trabajar por horas o días libres que permitan tener tiempo de calidad para recreación y descanso fuera del ambiente laboral.



2. BIENESTAR

Ofrece membresías al gimnasio, clases de yoga o planes de salud.



3. APRENDIZAJE Y DESARROLLO

Apoya el progreso en la carrera de tus empleados patrocinando cursos profesionales, programas de intercambio y otros planes para el desarrollo de habilidades.

“*El entendimiento es una vía de dos canales. No es solamente sobre la necesidad de que el equipo entienda tu marca, como líderes necesitamos comunicar con claridad para ayudarles a entender*”

~Bannie Kang, World Class Winner 2016

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

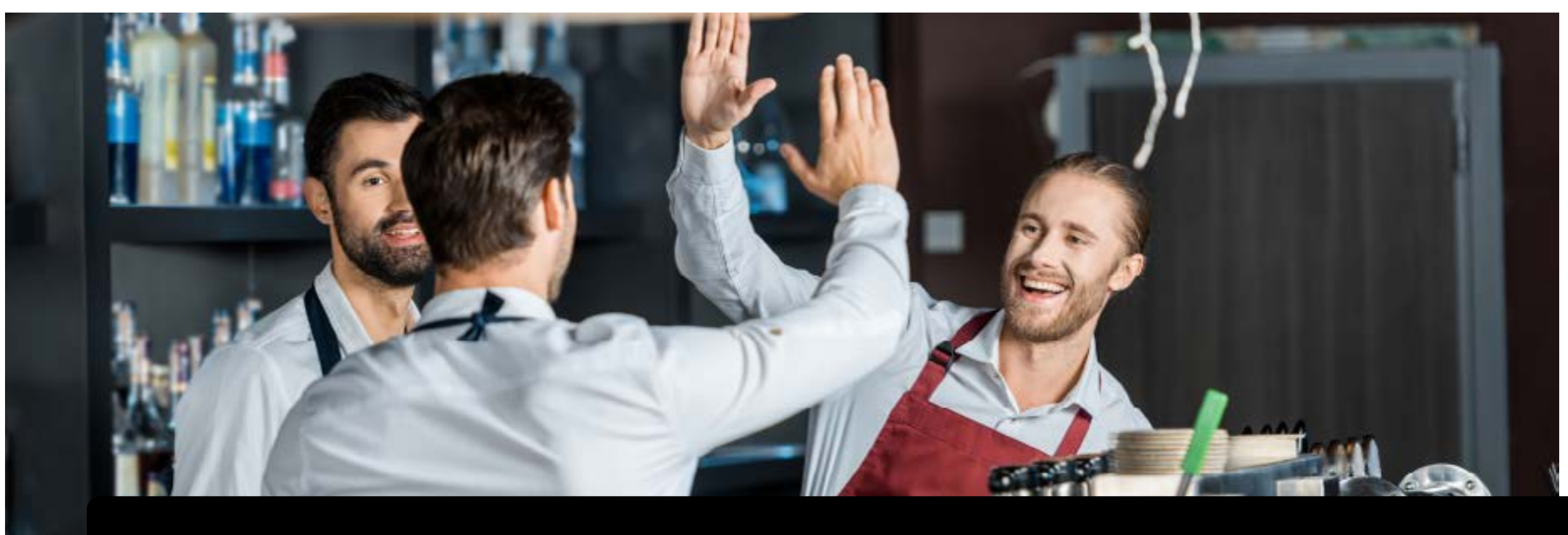
.....
R A I S E T H E B A R

LIDERAR UN EQUIPO EXITOSO

Invertir en entrenamiento para el personal alentará a tu equipo y los hará sentirse mejor valorados y comprometidos y, por lo tanto, menos propensos a irse. Evaluando su desempeño trimestralmente o de forma recurrente ayudará a motivar y asistir con lo que requiere cada entrenamiento.

Proporcionar todos los nuevos comienzos con materiales de entrenamiento claros, actualizados y fáciles de acceder, así como plazos y expectativas claros durante su introducción, es crucial para que ellos logren velocidad de manera eficiente.

Debe proporcionarse formación continua en forma de plan de formación para aumentar las habilidades del personal y apoyar su carrera profesional. Puedes ofrecer formación específica para las últimas tendencias en bebidas o el uso de nuevas herramientas para el local.



CONSEJO IMPORTANTE

Reconoce las habilidades del personal y pídeles que impartan una sesión de formación para el equipo sobre su área de especialización.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

EL ENTRENAMIENTO PUEDE SER TAN SIMPLE COMO:

1

CREAR UNA ORGANIZACIÓN DE APRENDIZAJE

Crear un ambiente de trabajo en el que cada miembro del equipo sea un profesor paciente y un aprendiz hábil. Adopta las mejores prácticas que podrán asegurar que todos tengan algún nivel de entrenamiento en cada rol y sean capaces de apoyar a compañeros ocupados durante las horas pico. Unir equipos con integrantes experimentados junto a personal poco experimentado fomentará el intercambio de conocimiento y habilidades.

2

USO DE MATERIALES PROFESIONALES DISPONIBLES PARA ENTRENAR

Como las sesiones de Masterclass de Diageo Bar Academy, Herramientas de e-learning, entrenamientos presenciales o talleres, por ejemplo.

3

FORMULACIÓN DE UN PLAN DE DESARROLLO A LA MEDIDA

Logra que tu personal se involucre con su plan de entrenamiento verificando sus áreas de interés, sus fortalezas y áreas por mejorar. Dándoles un área de responsabilidad con suficiente autonomía para generar momentos de enseñanza.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

LIDERAR UN EQUIPO DE EXITO

REFUERZA TU EQUIPO EN 4 SENCILLOS PASOS

1. COMUNICAR

Comparte la visión y establece objetivos claros. Todos los miembros del equipo deben tener la oportunidad de conocer los objetivos de la empresa y su evolución. Mantener informado al personal proporciona un sentido de pertenencia.

2. MEDIR Y RECOMPENSAR EL RENDIMIENTO

Evaluar y recompensar los buenos resultados motiva al personal a mejorar. La retroalimentación periódica y un sistema de incentivos justo favorecen los cambios positivos.

3. LUGAR DE TRABAJO SEGURO Y SALUDABLE

El personal que trabaja en un entorno seguro y saludable tiene más probabilidades de sentirse motivado y comprometido.

4. FOMENTAR UN ESPIRITU DE EQUIPO FUERTE

Lleva a cabo actividades y oportunidades para fomentar el trabajo en equipo. Para que los miembros del equipo se unan y se conozcan. Si todos están relajados y divirtiéndose los clientes también lo estarán.

“*La comunicación es clave, especialmente en un bar pequeño. Asegúrate de desarrollar métodos cualitativos y cuantitativos para mostrar apoyo, mientras que generas confianza entre tu equipo al mismo tiempo.*”

–Natalie Ng, dueña del bar Door Knock, Sydney

PLANEACIÓN DEL MENÚ

2



Los menús son fundamentales para para motivar a tus clientes y ayudarles a tomar decisiones informadas sobre su orden de manera rápida. Un menú bien construido puede generar un gran impacto en tu negocio diferenciando tu bar, destacando opciones características y ofertas, pueden influir en las decisiones de tus clientes y crear oportunidades para aumentar las ventas.

CONSEJOS PARA DISEÑAR UN MENÚ RENTABLE

- Crea la mezcla adecuada de bebidas para tu menú, bebidas populares, ofertas, puedes añadir una bebida de autor o de temporada como un cóctel de verano.
- Menos es más, no sobrecargues a tus clientes con montones de opciones. Divide tu lista en secciones con 5 a 8 bebidas por sección.
- Ubica tu menú donde tus invitados puedan hacer su pedido directamente.
- Asegura la consistencia de las bebidas, entrena a todos los bartenders para preparar las recetas del menú.
- Capacita al personal para recomendar y vender usando el menú.

1 DE CADA 3 CLIENTES

NO SABEN QUE VAN A PEDIR CUANDO ENTRAN A UN BAR.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

PLANEACIÓN DEL MENU

¿CÓMO DEBO ESTABLECER EL MENÚ DE BEBIDAS?

Tenemos diferentes formas de establecer las bebidas de un menú, dependiendo del estilo de tu bar y el tipo de bebidas que sirves. Aquí hay algunos consejos fundamentales sobre cómo establecer el menú de bebidas:

CATEGORIZA LAS BEBIDAS

Agrupar las bebidas dentro de categorías como cócteles, cervezas y vinos puede facilitar la búsqueda a los clientes. Recuerda posicionar lo que quieres vender al frente.

TÍTULOS Y DESCRIPCIONES CLAROS

Los menús tienen que ser claros y fáciles de leer, especialmente en condiciones de poca luz. Las descripciones deben ser cortas pero concisas.

ESPECIALES DESTACADOS

Llama la atención sobre bebidas populares o de moda para motivar a tus clientes a experimentar.

LISTA DE PRECIOS

Conserva tus listas de precios claras y evita las estructuras de precio complicadas. Calcula el costo de tus productos de forma cuidadosa para asegurar que el precio sea rentable.

DISEÑO

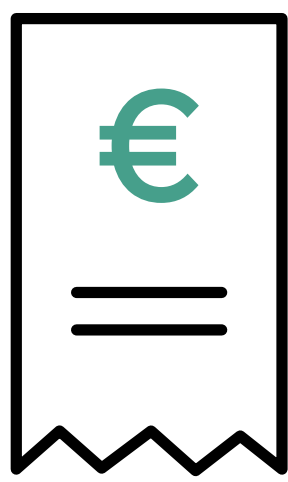
El diseño de tu menú tiene que coincidir con el estilo del ambiente del lugar.



Cuando utilices menús digitales, se consciente de cómo aparecerá en dispositivos electrónicos.

MENÚ DE COMIDA

3



Muchos bares elevan la experiencia de sus clientes ofreciendo comidas como parte de su servicio. Echemos un vistazo a como crear e implementar un menú de comidas y bebidas simple que entregue a tus clientes la experiencia completa.

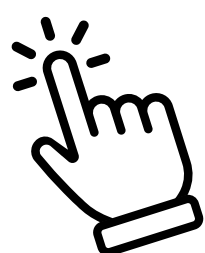
1. Investiga

Antes de poner en marcha un menú de comida, investiga qué es popular y adecuado para tu local. Tus clientes, personal y compañeros son una buena fuente de información. Usa siempre las materias primas más frescas posibles, apoyando al mismo tiempo la sostenibilidad y a los micro productores locales..

2. Apasiónate por el sabor

Considera la posibilidad de añadir comida a tu oferta como una técnica de venta para complementar sus bebidas. Asegúrate de que el personal del bar y de la cocina trabajen juntos para crear la mejor experiencia gastronómica. Desarrolla un lenguaje del sabor entre el personal, para que puedan presentar la comida y la bebida de forma auténtica.

Si deseas más información sobre cómo introducir la comida en tu bar, consulta la siguiente página:



**COMIDA Y CÓCTELES
CÓMO Y POR QUÉ
LO HACEMOS**



**MASTERCLASS:
DESTILADOS &
COMIDA**



**BENEFICIOS DE
OFRECER COMIDA
EN TU LOCAL- PT.1**



**BENEFICIOS DE
OFRECER COMIDA
EN TU LOCAL- PT.2**

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

OPTIMIZA TU PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

4

Cuando se trata de planificar la gama de productos de tu bar, normalmente menos es más. Asegúrate de que tu oferta se ajusta al público objetivo y al volumen de negocio de tu local. Una gama demasiado amplia puede resultar abrumadora para los clientes, retener capital valioso y reducir la eficacia.

Crear una barra con una categorización clara puede ser enormemente beneficioso para tu bar.

ORGANIZA TU SURTIDO EN 3 CATEGORÍAS DIFERENTES:

1
IMPRESCINDIBLE

Los licores estándar que se utilizan cuando los clientes piden la marca específica no necesitan estar visibles en la barra trasera.

2
PRINCIPALES

Las bebidas premium más vendidas que ofrecen una mejor experiencia de consumo y deberían constituir la mayor parte de tu portafolio.

3
EMOCIONANTE

Bebidas innovadoras, de temporada o súper premium para celebraciones.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

GESTIÓN DE INVENTARIO

5

Gestionar el inventario (qué cantidad de cada artículo hay que almacenar) es crucial para garantizar el buen funcionamiento de la empresa. Evita que se agoten las existencias, ahorra espacio de almacenamiento y evita que los pedidos excesivos provoquen deterioro y desperdicio.

Los gerentes de los bares deben tener en cuenta algunos de los siguientes aspectos para tomar decisiones informadas sobre los niveles de existencias:

- Vida útil y condiciones de almacenamiento
- Plazo de entrega
- Popularidad del artículo
- Previsión comercial
- Descuentos por volumen

Planifica con antelación cualquier compra y examina el uso y las existencias para asegurar de pedir los artículos correctos y las cantidades adecuadas.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

GESTIÓN DEL INVENTARIO

HACER INVENTARIO

Aunque no sea la más emocionante de las tareas, es fundamental dedicar tiempo al inventario y medir la desviación (la diferencia entre la cantidad registrada de existencias y la cantidad real de existencias). Una desviación elevada merma los beneficios y puede deberse a varios motivos, como mermas, deterioro, errores en las recetas, registros deficientes y hurtos.

Supervise y controle la desviación realizando inventarios periódicos (semanales o mensuales) con las herramientas, las medidas y el personal adecuados.



CONTROL DE COSTOS

Llevar un control mensual de tus costos te permitirá tener un costo de ventas mucho más exacto.

Cuando realices un análisis de costos no te descuides frente a los desperdicios, mantenimiento o costos irregulares, ¡investiga todo!

SALUD Y SEGURIDAD

6



La gestión de la salud y la seguridad como gerente de un bar es fundamental para garantizar el bienestar del personal y los clientes. A continuación, se indican algunos de los elementos obligatorios que deben tener en cuenta a la hora de gestionar tus protocolos de salud y seguridad.

- 1. Formación:** Formar al personal en los protocolos de salud y seguridad, como el manejo adecuado de los equipos, los procedimientos de limpieza y la respuesta de emergencia puede ayudar a prevenir accidentes y lesiones.
- 2. Inspecciones periódicas:** Inspeccionar regularmente el bar y sus equipos para asegurarse de que están en buenas condiciones de funcionamiento puede ayudar a prevenir accidentes y mal funcionamiento de los equipos.
- 3. Almacenamiento adecuado:** Almacenar los suministros de limpieza, productos químicos y otros materiales peligrosos en áreas designadas, lejos de alimentos y bebidas, puede ayudar a prevenir la contaminación y los accidentes.
- 4. Prácticas de servicio responsable:** Implementar prácticas como la comprobación de identificaciones, limitar el consumo de alcohol y capacitar al personal para identificar signos de intoxicación puede ayudar a mantener un ambiente seguro.
- 5. Plan de emergencia:** Disponer de un plan de emergencias como incendios o urgencias médicas (que incluya prácticas y simulacros periódicos) puede ayudar a garantizar una respuesta rápida y eficaz.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

NUESTROS MIEMBROS APRENDEN DE LOS MEJORES DE LA INDUSTRIA

Tanto si quieres actualizar tus conocimientos, conocer las oportunidades del sector o progresar en tu carrera profesional, tenemos todas las herramientas para ayudarte en tu camino.



Consulta **Diageo Bar Academy**
para obtener todos los recursos esenciales de
aprendizaje electrónico que te ayudarán en tu viaje
hacia la gestión de bares.