

CREANDO EL MENÚ PERFECTO

FACILITA LA ELECCIÓN

Demasiadas opciones pueden abrumar a los clientes.



DESTACA UNA BEBIDA

Resaltar una aumentará tus ventas y concentrará tus recursos



UTILIZA EL 'EFECTO MENSAJERO'

La recomendación de un bartender cuenta



CREA UNA NORMA SOCIAL

Indicar que una bebida es la favorita de la ciudad o del bar puede aumentar las ventas

INSPIRA Y BRINDA CONFIANZA

Es más probable que las personas elijan por su experiencia o familiaridad



NOMBRES DE MARCAS

Los clientes se inclinan hacia las marcas reconocidas y confiables



HAZ DESCRIPCIONES

El uso de descripciones geográficas, nostálgicas o sensoriales puede familiarizarlos con los cócteles



IMÁGENES

Mostrar con precisión la bebida y la cristalería elimina las barreras de compra



DISTINCIÓN

Una etiqueta de "edición limitada" es una excelente manera de mostrar ciertas bebidas seleccionadas

DEFINE TU OFERTA

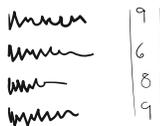
Gastar dinero en efectivo es difícil.

El diseño inteligente del menú puede aliviar las preocupaciones de los clientes.

\$8.95 → 9

ELIMINA SÍMBOLOS Y REDONDEA

Psicológicamente, menos dígitos significan menos preocupaciones por los precios



OLVÍDATE DE LAS COLUMNAS

No hagas que la comparación de precios sea la predeterminada, interrumpe el diseño



MUESTRA UN PRECIO ALTO

El posicionamiento de artículos caros al frente y al centro aclimatará a los clientes a que gasten más



ADOPTA UN ORDEN ALEATORIO

Ordenar por precio hace que los clientes sean más cautelosos en la selección de bebidas



FÓRMULA DE RENTABILIDAD

Precio de venta - Costo de los Ingredientes = Ganancia Bruta por Bebida

por ej. Pampero Daiquiri \$ 10

- 2.60 alcohol base (2.00) + jugo de limón (0.50) + jarabe de azúcar (0.30)
7.40 Ganancia bruta = \$7.40 (USD)