

DETRÁS DE LA BARRA: GUÍA PARA LA GESTIÓN RENTABLE DEL INVENTARIO

Almacenar correctamente tu contrabarra es absolutamente crucial para la rentabilidad de tu bar. Imprime y completa esta hoja de trabajo que te ayudará a comprender la demanda de los clientes y el panorama actual para planificar de manera estratégica y maximizar tu inventario.

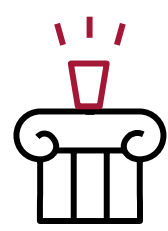


CONSIDERACIONES CLAVE



CATEGORIZA TU OFERTA

Estructura tu oferta en tres categorías diferentes: Pouring (popular), Upsell (premium) y Excite (tendencias).



IDENTIFICA TUS BESTSELLERS

Saber lo que les gusta a tus clientes te permite pronosticar y satisfacer la demanda.



PEDIDOS SIMPLES

Pide sólo lo que necesitas para el mes para evitar exceso de stock



APROVECHA LAS TENDENCIAS

Mantente a la vanguardia de las últimas tendencias de consumo y asegúrate de que tu stock esté alineado con estas, por ejemplo con ginebras y tequila aromatizados



MUEVE TUS PRODUCTOS

Crea continuamente ofertas especiales para promocionar productos menos populares y utiliza las redes sociales para mostrar estas bebidas.

IDENTIFICA LO QUE PIDEN LOS CLIENTES

Enumera tus 10 bebidas principales por volumen vendido en el último período (por ejemplo, mensualmente) para verificar que las 5 a 8 bebidas principales coincidan con las que aparecen en tus menús (digitales o físicos).

TOP 10 POR VOLUMEN DE VENTAS	DÓNDE ESTÁN EN LA CARTA/MENÚ (PÁGINA Y NÚMERO DE ORDEN)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Enumera las 10 bebidas inferiores por volumen vendido y considera eliminarlas o reposicionarlas en el menú.

10 BEBIDAS CON MENOS VOLUMEN VENDIDO
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

BAR ACADEMY

.....

Descubre cualquier tendencia de bebidas nueva o emergente observando: las bebidas más solicitadas en tu local y las tendencias clave en la industria.

BEBIDAS MÁS PEDIDAS POR LOS CLIENTES	TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

Cambios que puedes realizar para maximizar el inventario:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.