

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica para Restaurantes, Bares y Cafeterías

CONSULTORIA PARA BARES

Análisis para la lista de Tapas

90 euros

Se hará un análisis de las ventas de cada tapa y otras ofertas para identificar lo que más y menos se vende. También se analizarán comentarios y sugerencias de los clientes.

Variedad

Una lista de tapas se divide principalmente en tapas frías y tapas calientes.

Estas incluyen tapas tradicionales, croquetas, empanadillas, albóndigas, adobos, mini bocadillos, etc.

No es necesario incluir todas estas secciones en una lista de tapas.

Otras ofertas como tablas de quesos y charcutería, raciones, pinchos, bocadillos, hamburguesas, etc, se pueden incluir.

Todo dependerá del concepto del bar y tapas que se quiera implementar.

Presentación

Todas las tapas deben presentarse en porciones individuales usando un pequeño platito, mini bol, mini cazuela, etc.

Cucharillas y pequeños tenedores se pueden servir con algunas tapas, pero hay que evitar el uso de cuchillos.

Otras ofertas como tablas de quesos y charcutería, raciones, pinchos, bocadillos, hamburguesas, etc y promociones especiales se pueden ofrecer en soportes de menú para mesas y barra. Pósters también se pueden usar.

Una lista de tapas debe estar disponible, bien presentada y detallada.

También debe estar visible a la entrada del bar.

El formato debería ser pequeño y fácil de leer.

Una lista de tapas bien presentada puede incrementar bastante las ventas del bar.

Descripción

Muchos clientes no van a consumir algo si no entienden el nombre de las tapas.

Todas las secciones de tapas en la barra del bar deben tener una etiqueta con el nombre y el precio de la tapa.

La etiqueta debe indicar los ingredientes principales de la tapa.

Proceso

La consultoría no es un curso de cocina.

El jefe de cocina será asesorado durante el proceso para crear nuevas tapas y ofertas que deberá confirmar el jefe del bar.

Cuando la consultoría esté completada, se entregará al jefe del bar el análisis de la consultoría con la nueva lista de tapas y ofertas.

Una vez que el análisis de la consultoría ha sido entregado al jefe del bar, será responsabilidad del jefe de cocina formar a su equipo e implementar las nuevas tapas y ofertas.