

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica para Restaurantes, Bares y Cafeterías

CONSULTORIA PARA CAFETERIAS

Análisis para la lista de Bebidas

60 euros

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

Una cafetería no es un bar y la oferta de alcohol debe ser limitada.
Cócteles no deberían servirse en una cafetería.

La lista de bebidas para un bar debería tener bebidas sin alcohol, cervezas, vinos, cavas, aperitivos, licores, cafés, té e infusiones.

Bebidas sin alcohol

Agua mineral, refrescos, energéticos, zumos, cócteles, batidos, etc.

Cervezas

Cerveza de barril y en botella. Cerveza regional, nacional e importada.
Cerveza sin alcohol.

Vinos, cavas

Vinos blancos, rosados, tintos, cavas, vinos espumosos y dulces en botella y copa.
Diferentes variedades de uva y bodegas, incluyendo vinos regionales, nacionales e internacionales.

Bebidas con alcohol

Aperitivos y licores.

Cafés, té, infusiones

Cafés clásicos, nuevos y especialidades.
Cafés con licor y carajillos se pueden añadir.

Tés clásicos, nuevos y especialidades.
Infusiones clásicas, nuevas y especialidades.

Variedad

No es necesario incluir todas estas secciones en la lista de bebidas.

Todo dependerá del concepto de la cafetería y bebidas que se quiera implementar.

La lista de bebidas que se sirva actualmente en la cafetería se organizará para mejorarla.

Una cafetería debería tener una buena oferta de cafés, tes y infusiones.

Especialidades de cafés deben ofrecerse.

La lista de bebidas debería actualizarse cada 6 meses.

Se debe quitar lo que no piden los clientes y añadir nuevas bebidas.

Presentación

La lista de bebidas debe estar detallada con el precio.

Tener un formato sencillo, pequeño y fácil de leer.

También debe estar disponible en todas las mesas y barra de la cafetería.

Promociones deberían ofrecerse periódicamente a precios especiales.

Soportes de menú y pósters se pueden usar.

Una lista de bebidas bien presentada puede incrementar bastante las ventas de la cafetería.

Descripción

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

Agua mineral debe detallar la marca y si es con gas o sin gas.

Refrescos y energéticos deben detallar la marca y sabor principal.

Zumos deben detallar si es fresco o refrigerado y el sabor principal.

Mócteles y batidos deben detallar los principales ingredientes.

Cervezas deben detallar la marca, si es de barril o en botella, con o sin alcohol.

Los vinos deben detallar el tipo de uva o uvas utilizadas. También la bodega, país de origen y año de producción.

Aperitivos y licores deben detallar la marca y sabor principal.

Cafés deben detallar el tipo de grano.

Cafés especiales deben detallar todos los ingredientes.

Tés deben detallar el tipo de hierba.

Infusiones deben detallar todos los ingredientes.

Proceso

La consultoría no es un curso de barista o bebidas.

El jefe de bebidas será asesorado durante el proceso para crear la nueva lista de bebidas que deberá confirmar el jefe de la cafetería.

Cuando la consultoría esté completada, se entregará al jefe de la cafetería el análisis de la consultoría con la nueva lista de bebidas.

Una vez que el análisis de la consultoría ha sido entregado al jefe de la cafetería, será responsabilidad del jefe de bebidas formar a su equipo e implementar la nueva lista de bebidas.

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica para Restaurantes, Bares y Cafeterías

CONSULTORIA PARA OTROS SERVICIOS

Nuevos Conceptos Gastronómicos

120 euros

Asesoramiento para la promoción de nuevos conceptos gastronómicos en restaurantes, bares y cafeterías.

Se hará un análisis del concepto gastronómico que el establecimiento quiera ofrecer.

Un concepto gastronómico puede ser la promoción de menús especiales para un estilo de cocina, tapas de diseño, pastelería de diseño, heladería de diseño, etc.

También la promoción de cafés especiales, bebidas especiales, cócteles especiales, etc.

Otros conceptos gastronómicos serán considerados.

El jefe de cocina o jefe de bebidas será asesorado durante el proceso para la promoción del concepto gastronómico.

Cuando la consultoría esté completada, se entregará al jefe del establecimiento el análisis de la consultoría con el menú del nuevo concepto gastronómico.

Una vez que el análisis de la consultoría ha sido entregado al jefe del establecimiento, será responsabilidad del jefe de cocina o jefe de bebidas formar a su equipo e implementar el nuevo concepto gastronómico.

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica para Restaurantes, Bares y Cafeterías

CONSULTORIA PARA OTROS SERVICIOS

Traducción a inglés para Cartas y Menús

30 euros

No es conveniente tener una carta solo en inglés, a no ser que el personal de servicio hable inglés perfectamente y entienda lo que pide el cliente en inglés.

Es preferible ofrecer la carta escrita en dos idiomas que son español e inglés. Las dos descripciones en español e inglés deben estar juntas.

De esta manera, el personal de servicio que no habla inglés puede confirmar correctamente lo que pide el cliente en inglés y evitar equivocaciones.

La descripción de cada plato en la carta debe tener el siguiente orden:

Primero se pone la descripción en español.

Debajo de la descripción en español se pone la descripción en inglés.

Una carta o menú traducido a inglés puede aumentar considerablemente las ventas sobretodo en establecimientos visitados por clientes extranjeros.

Cuando la consultoría esté completada, se entregará al jefe del establecimiento la copia de la carta o menú traducido a inglés.

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica
para Restaurantes, Bares y Cafeterías

www.gastroconceptos.es



Cesar Liesa. Consultor Gastronómico

Introducción

Gastro Conceptos es una consultora gastronómica fundada por Cesar Liesa en Zaragoza para asesorar a restaurantes, bares y cafeterías.

César tiene una carrera internacional que le ha llevado a trabajar en un barco de cruceros y en hoteles de 17 países durante 35 años.

Estudió cocina y pastelería en la École de Gastronomie del Hotel Ritz en París, donde también trabajó.

Dirigió como chef ejecutivo las cocinas de grandes hoteles de 5 estrellas y equipos de más de 100 chefs.

César publicó en 2012 el libro “Ciencia y Sabor”, que es una guía práctica de cocina de carácter técnico. El libro está disponible en la Biblioteca de Aragón en Zaragoza.

También ha dirigido equipos de servicio y ha desarrollado numerosos conceptos gastronómicos en hoteles alrededor del mundo.

Después de 35 años viviendo fuera de España, César ha vuelto a Zaragoza para compartir sus conocimientos gastronómicos y fundar la consultora Gastro Conceptos.

Objetivo

El objetivo de Gastro Conceptos es asesorar a restaurantes, bares y cafeterías para mejorar menús, cartas y ofertas de alimentos y bebidas.

Ofrecer asesoramiento profesional para mejorar el rendimiento y la rentabilidad de un negocio gastronómico.

Proceso

César visitará su establecimiento para explicarle las consultorías disponibles.

Analizará con usted la situación de su establecimiento y le explicará el procedimiento de la consultoría que elija.

Durante el proceso, Cesar estará en contacto con usted y visitará su establecimiento con frecuencia para desarrollar la consultoría con detalle.

El jefe de cocina o jefe de bebidas será asesorado durante el proceso según la consultoría elegida.

Cuando la consultoría esté completada, se explicará y entregará al jefe del establecimiento el análisis de la consultoría y la propuesta a implementar para mejorar la calidad y rentabilidad del negocio gastronómico

GASTRO CONCEPTOS

Consultora Gastronómica
para Restaurantes, Bares y Cafeterías

Contacto

Nombre: César Liesa

Correo electrónico: cesarliesa@yahoo.com

Por favor, contacte a César en su correo electrónico y le enviará la información que necesite sobre la consultoría que quiera.