

# GASTRO CONCEPTOS

**Consultora Gastronómica para Restaurantes, Bares y Cafeterías**

## **CONSULTORIA PARA RESTAURANTES**

### **Análisis para la carta de Bebidas**

80 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.

La carta de bebidas puede tener diferentes secciones para bebidas sin alcohol, cervezas, vinos, cavas, bebidas con alcohol, 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, licores, cócteles clásicos, mixología, mojitos, coladas, sangrías, etc.

Ginebra, ron, vodka, whisky, bourbon, cognac, brandy, tequila, orujo, etc.

#### 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 una carta de bebidas.

Todo dependerá del concepto del restaurante y bebidas que se quiera implementar.

La carta de bebidas que se sirva actualmente en el restaurante se organizará para mejorarla.

Un restaurante debería tener una buena selección de vinos y cavas.

La selección de vinos y cavas debe incluirse en la carta de bebidas para ofrecer un mejor servicio.

La carta de bebidas debería actualizarse cada 6 meses.

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

## **Presentacion**

La carta de bebidas tiene estar bien detallada con el precio y debe presentarse a los clientes en la mesa.

Promociones de bebidas especiales pueden incluirse en la carta de bebidas y deberían ofrecerse periódicamente a precios especiales.

Posters y soportes de menu para mesas se pueden usar.

Una carta de bebidas bien presentada puede incrementar bastante las ventas del restaurante.

## **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.

Cócteles clásicos, mixología, mojitos, coladas y sangrías deben detallar todos los ingredientes.

Ginebra, ron, vodka, whisky, bourbon, cognac, brandy, tequila y orujo deben detallar la marca y el país de origen.

Cafés deben detallar el tipo de grano.

Tés deben detallar el tipo de hierba. Infusiones: deben detallar todos los ingredientes.

**Proceso**

La consultoría no es un curso de bebidas o coctelería.

El jefe de bebidas será asesorado durante el proceso para crear la nueva carta de bebidas que deberá confirmar el jefe del restaurante.

Cuando la consultoría esté completada, se entregará al jefe del restaurante el análisis de la consultoría con la nueva carta de bebidas.

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