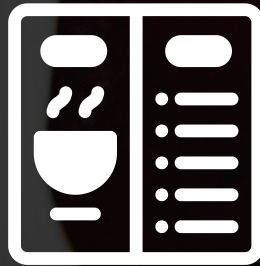


EBOOK



GESTÃO ESTRATÉGICA DE CARDÁPIO

● Engenharia de cardápio ●



abrase
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DE BARES E RESTAURANTES

**FOOD
QUALY**
Soluções em Negócios de Alimentos

SUMÁRIO

-O QUE É ENGENHARIA DE CARDÁPIO?

-PARA QUE SERVE?

-OBJETIVOS DA ENGENHARIA DE CARDÁPIO

-COMO FAZER A ENGENHARIA DE CARDÁPIO

-COMO TRABALHAR OS RESULTADOS
ALCANÇADOS NA ENGENHARIA DE CARDÁPIO

Pergunta chave:

Como você avalia o cardápio do seu estabelecimento? Quais os pratos que vendem mais, e quais os pratos que te dão mais lucro? Quais pratos devo manter ou retirar do cardápio? A engenharia de cardápio serve justamente para te ajudar a tomar essas decisões.

O que é engenharia de cardápio?

Criada nos Estados Unidos na School of Hospitality Business da Universidade de Michigan, pelos professores Donald Smith e Michel Kasavanas, a engenharia de cardápio é uma poderosa ferramenta de Gestão e marketing que tem a finalidade de avaliar preços de venda, design e conteúdo dos cardápios.

Por meio desta ferramenta é possível avaliar o cardápio de forma mais ampla em relação a precificação, vendas e margem de lucro, realizando dessa forma os ajustes necessários para aumentar a atratividade do cardápio e a lucratividade do seu negócio.

Para que serve?

A engenharia de Cardápio é uma ferramenta metodológica que analisa constantemente a popularidade e rentabilidade dos pratos e demais produtos do menu. O objetivo é reunir informações relevantes para trabalhá-las estrategicamente na hora de atualizar o cardápio do restaurante. Podendo incrementar as vendas em até 30% quando o cardápio é bem planejado e executado.

Objetivos da Engenharia de cardápio:

- Maximizar os lucros
- Identificar os pratos mais vendidos e os pratos mais lucrativos
- Eliminar pratos indesejados ou que dão prejuízo
- Garantir que o lucro a estratégia de marketing estejam em sintonia

Como fazer a engenharia de cardápio (Passo a passo)?

O primeiro passo é a elaboração da Ficha técnica de produção, esse é um documento pré-requisito, servindo como levantamento de informações básicas de custos e lucratividade, sem ela, nada feito não é possível realizar a engenharia de cardápio.

O que é a Ficha técnica?

A ficha técnica de produção de alimentos é uma ferramenta administrativa de padronização de receitas e controle de custo, sendo considerada por muitos profissionais como o documento mais importante de um estabelecimento que produz e ou comercializa alimentos, seja ele um bar, restaurante, cafeteria, pizzaria, ou qualquer outro negócio do ramo de alimentação fora do lar.

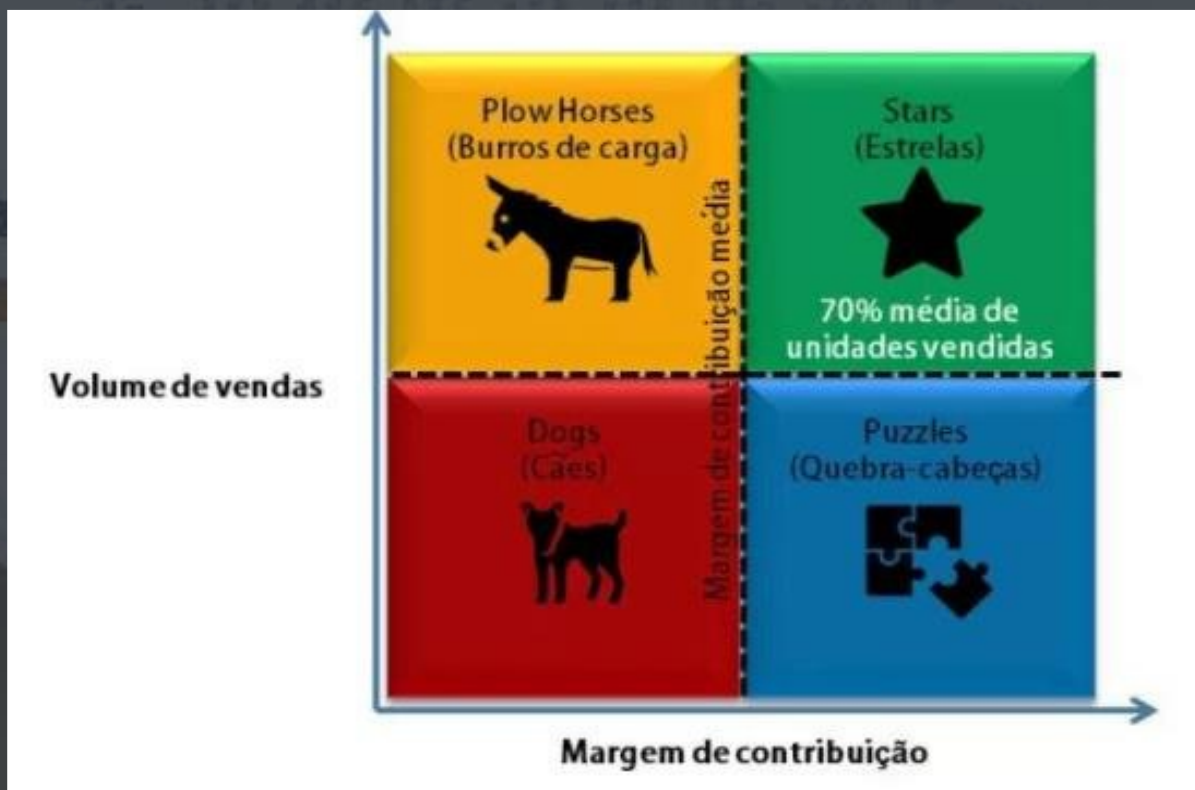
Na ficha técnica devem constar todos os dados dos pratos listados no cardápio: Ingredientes, quantidades, medida caseira, fator de correção, rendimento, porcionamento, modo de preparo, foto do prato, preço dos insumos, CMV, margem de lucro, lucratividade e preço de venda.

Para a engenharia de cardápio vamos utilizar a lucratividade dos pratos como informação principal para classifica-los na engenharia de cardápio.

O **segundo passo** é: levantar as informações referentes as vendas individualmente de todos os pratos que compõem o cardápio, normalmente conseguimos essas informações através de relatórios de vendas no sistema de gestão do estabelecimento, caso não tenha sistema precisaremos levantar essas informações através dos fechamentos de comandas de vendas e ou notas fiscais.

O **terceiro passo** é: com essas duas informações de vendas e lucratividades individuais de todos os pratos em mãos podemos começar a avaliar, é hora de classificar os itens do cardápio por meio da Matriz de Engenharia de Cardápio.

Basicamente, trata-se de um quadrante que busca representar tanto a popularidade quanto a rentabilidade dos pratos em quatro categorias:



ESTRELA (Star): são os pratos que trazem os melhores resultados, ou seja, possuem alta popularidade e rentabilidade.

CAVALO DE CORRIDA (Plow-horse): também conhecido como “Burro de carga”, essa categoria reúne são os produtos com popularidade alta e rentabilidade baixa.

QUEBRA-CABEÇA (Puzzle): são os itens com rentabilidade alta e popularidade baixa.

CACHORRO (Dog): são as opções do cardápio que possuem rentabilidade e popularidade baixas, também conhecido como abacaxi.



COMO TRABALHAR OS RESULTADOS LEVANTADOS NA ENGENHARIA DE CARDÁPIO?

Depois de identificarmos quais itens são representados pelos elementos da matriz, fica mais simples visualizar quais devem ser mantidos em destaque, e os que devem ser trabalhados ou até retirados do cardápio, vamos ver a seguir como proceder diante dos dados obtidos e classificação dos pratos:

Itens classificados como Estrela– como esses são os produtos com maior rentabilidade e popularidade do seu cardápio, eles são as estrelas do seu menu e devem ter relativo destaque, especialmente no focal point (pontos mais visíveis do cardápio).

Estudos recentes apontam que existem áreas do cardápio que costumam ter mais atenção dos clientes na hora de folhear o menu – O canto superior direito da página também conhecido como “Focal Point” são as partes que mais se sobressaem aos olhos dos consumidores, ou seja, os itens que você mais deseja destacar devem estar localizados justamente nesta parte. **(imagens na próxima página)**

Itens classificados como Cavalo de corrida– Podemos criar versões mais lucrativas desses itens de menu. Daí precisaremos usar da criatividade na hora de tornar os itens desse menu mais atrativos. “É comum acharem que o problema nesta categoria está no produto, mas, normalmente está no processo de produção”. Avaliar relação com fornecedores, formas de armazenamento dos ingredientes na estocagem, assim como a forma de produção são elementos que impactam negativamente na rentabilidade, onde se faz necessário criar ferramentas para aumentar os controles.

FOCAL POINT



Cardápio Simples

FOCAL POINT



Cardápio Uma Dobra

FOCAL POINT



Cardápio Duas Dobras

Itens classificados como Quebra-cabeça – Caso o problema seja a popularidade, certifique se sua equipe está promovendo adequadamente esses produtos e realize constantemente pesquisa de opinião dos clientes sobre o que mais gostam ou não em relação a esses itens. Treinar a equipe de vendas em relação aos produtos que devem ter foco para um aumento de vendas é essencial .

O Fato é que os pratos que estão nessa categoria já são rentáveis, só precisa ajustar os detalhes e estimular as vendas. Conversar com o Chef de cozinha para reformulação das descrições é uma boa estratégia, acrescentar elementos como adjetivos, reforçar ingredientes interessantes mencionando marcas famosas fabricantes de algum insumo, pode reforçar a credibilidade e interesse do cliente em saborear o prato.

Itens classificados como Cachorro– Com baixa rentabilidade e popularidade, a atitude mais óbvia seria eliminá-los do menu, mas essa não é a regra geral. É preciso analisar se é possível adequar a preparação para que se torne mais atrativa e lucrativa, depois desses ajustes estimular a equipe de vendas a vender mais esses pratos. Melhorar a posição no cardápio, tornando mais visível também é importante. Mas a depender do caso, de fato é melhor excluir do cardápio.

Com base nessas informações será possível tomar as melhores decisões para promover melhorias e atualizações no cardápio, no intuito de melhorar cada dia mais a experiência do cliente em seu negócio.

Mãos a massa!

MUITO OBRIGADO POR SUA LEITURA!

Este é apenas um guia prático e resumido, que certamente te ajudará bastante.

Entretanto, nós estamos disponíveis para uma consultoria aprofundada em seu negócio.

Entre em contato conosco através dos link abaixo:

www.foodquality.com.br



PGRL

Programa
de **Gestão**
Restaurante
Lucrativo



Precisa de
ajuda com seu
restaurante?



**SERVIÇOS
QUE FAZEM
PARTE DO**

PGRL:

- Elaboração de Ficha técnica
- Engenharia de cardápio
- Padronização operacional
- Redução de desperdícios
- Controle de estoque

[Clique aqui e conheça o programa.](#)



abrase
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DE BARES E RESTAURANTES

EBOOK



GESTÃO ESTRATÉGICA DE CARDÁPIO

• Engenharia de cardápio •

 www.foodqualy.com.br