

ENGENHARIA DE CARDÁPIO

O QUE É?

Método que visa aumentar as vendas dos pratos que trazem mais lucro, utilizando o cardápio como ferramenta de vendas.

OBJETIVOS

- Vender mais os produtos de maior margem de lucro;
- Estabelecer uma estratégia para o cardápio;
- Aumentar o ticket médio.



DADOS NECESSÁRIOS

- Preços de vendas dos itens;
- Popularidade de cada prato;
- Custos dos ingredientes.

Popularidade: é calculada através do Histórico de Vendas.

$$\text{Popularidade (\%)} = \frac{\text{nº de vendas do prato}}{\text{nº total de pratos vendidos}}$$



$$\text{Margem de Lucro Bruta (R\$)} = \text{Preço} - \text{Custo}$$

1º Custo dos Pratos

Com o custo de cada ingrediente, você pode elaborar as **Fichas Técnicas** e descobrir quanto custa cada prato.

Ficha Técnica:

- Modo de preparo;
- Custo por porção;
- Preço de venda;
- Margem de lucro bruta por preparação.



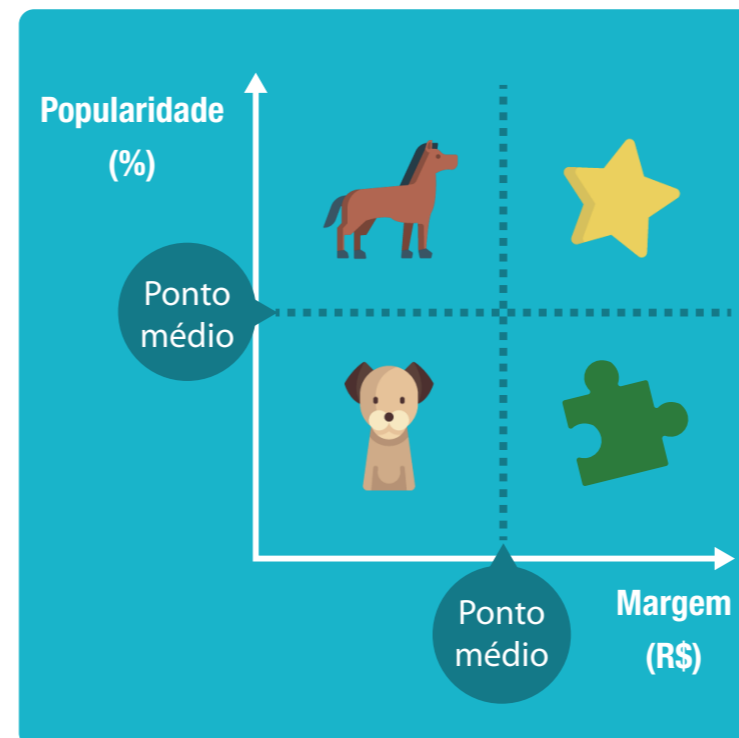
2º Matriz BCG

Estrela: vende muito e tem boa margem.

Quebra-cabeça: vende pouco e tem boa margem.

Cavalo: vende muito e tem pouca margem.

Cão: vende pouco e tem pouca margem.



3º Estratégia



- Mantenha;
- Dê visibilidade e destaque no cardápio;
- Capriche na descrição dos ingredientes.



- Torne o prato mais atraente;
- Destaque estes itens;
- Faça promoções e degustações;
- Monte combos com produtos burro de carga.



- Reduza os custos das receitas, sem perder a qualidade;
- Avalie criteriosamente o preço de venda praticado.



- Reformule suas receitas ou tire esse produto do cardápio.

4º Avaliação

Avaliando a meu novo Cardápio:

1. Aumentaram as vendas dos produtos de maior margem?
2. Houve aumento no faturamento?
3. Seu ticket médio aumentou?

Quando refazer a estratégia?

Semestralmente ou quando houver:

- Inserção de novas receitas;
- Reformulação de pratos;
- Flutuações de vendas.

***Parabéns, você concluiu a leitura desse material.
Mas a sua evolução não para por aqui!***

*Acesse o próximo conteúdo gratuito do Sebrae
e continue aprofundando suas ideias.*

CLIQUE AQUI