Come aumentare i margini con il Menu Engineering

menu-imparato-2-a8a3a405

Una volta deciso il *concept* e il *cliente target*, il passo successivo per un *ristorante* di *nuova apertura* è la progettazione del **Menu Engineering**. Attraverso l'ingegneria del menu la **scienza** e l'**arte** si fondono nel delicato equilibrio del come e del dove inserire i piatti e a *quale* prezzo. L'ingegneria del menu, nota anche come psicologia del menu, abbraccia tre aspetti fondamentali:

• PSICOLOGIA DEL CONSUMATORE
Quali siano le "caratteristiche" del consumatore contemporaneo non sempre chi gestisce un ristorante se lo chiede, e men che meno quando "confeziona" il proprio menu. **Come suggerisco durante i miei corsi, il consumatore spesso decide di acquistare quando "l'oggetto del suo desiderio" asseconda il proprio "trasformismo" e la propria volontà di sperimentazione.**



• CONTROLLO DI GESTIONE DEL RISTORANTE

L'obiettivo cardine dell'ingegneria del menu di un ristorante è incoraggiare i clienti ad acquistare i piatti a più alto profitto. **Come spesso emerge dalle numerose esercitazioni pratiche svolte durante i miei corsi di Food and Beverage Management, solo attraverso un'idonea attività di pianificazione, misurazione e controllo ciò sarà possibile.**

• NUOVO MARKETING DELLA RISTORAZIONE
Il menu del ristorante dovrà essere progettato in maniera tale che sia un mezzo di comunicazione che rispecchi l'identità del locale. **Ciò avverrà solo se il menu sarà concepito come *leva di marketing*.**

Un Menu Engineering ben “organizzato”, sotto tutti questi aspetti, renderà più semplice per il cliente scegliere il piatto, aumenterà i margini di profitto del locale e resterà memorabile. Inoltre, per un menu efficace non si dimentichi di:

• rimuovere i simboli dell’euro;
• limitare il numero dei piatti a 7 per categoria;
• mantenere adeguati spazi bianchi per il “riposo degli occhi”;
• usare parole o descrizioni “ornate” per far pregustare nella maniera corretta le proprie prelibatezze.