

Esta Navidad haz un XMÁS en tu restaurante

Los secretos mejor guardados para tus menús de estas fechas





PIDE UN DESEO 6

SOPA DE GALETS,
CANELONES, TURRONES... 19

COMO LOS REGALOS
DE NAVIDAD 24

UN MENÚ AL POLO NORTE 31

CONCLUSIONES 35

Vestir a tu restaurante de Navidad es como poner la estrella del árbol, muchas son las decoraciones que tienes que añadir antes de coronarlo con el mejor ornamento. Por eso **desde haddock queremos hacerte un regalo.**

Un ebook en el que **hemos recogido algunos de los mejores consejos relacionados con precios de menús, control de carta y *delivery*, entre otros, para que tu puedas poner la estrella a la gestión de tu restaurante en estas fechas.**

4

haddock.app



Paller de Queixans

PIDE UN DESEO: ¿CÓMO PONGO LOS PRECIOS DE MI CARTA EN NAVIDAD?

01



Sabemos que poner los precios a tus platos no es una tarea fácil en ninguna época del año, por eso, nos hemos convertido en los Reyes Magos para **traerte el regalo que estabas esperando: ¡las claves para poner los precios a tu carta!**



El margen, tu Estrella de Belén

Como en cualquier otra época del año, el primer paso para poner el precio de tus platos es **hacer sus escandallos**: son una herramienta fundamental en tu negocio, por lo que es esencial que la conozcas y seas consciente de su importancia.

Como ya debes saber, hacer el escandallo de un plato te permite saber **cuánto cuesta producirlo para así poder establecer un precio de venta adecuado**.

Además, son una pieza clave en la toma de decisiones, ya que, si los mantienes actualizados con los precios de tus productos, vas a tener mucha más **visibilidad** de tus costes.

Al saber cuánto te cuesta elaborar un plato en concreto, **vas a poder marcar un precio de venta mucho más preciso**, estableciendo el margen de beneficio que quieres obtener. Cualquier subida o, especialmente, bajada en éste debería conllevar una decisión.



Taberna del Alabardero

“Escandallo e inventario son las dos herramientas básicas del negocio hostelero. Si no están integradas en el sistema de gestión, es como ponerle gasolina a un coche sin ruedas”

JORGE DE ANDRÉS

¿Sabes que con haddock puedes hacer tus escandallos y se van a actualizar con el último precio de compra de tus productos? Solo tendrás que crearlos una vez y, automáticamente, el coste se ajustará al precio. Además, puedes establecer el margen que deseas por cada plato para que haddock te avise cuando esté por debajo.



Harry's



Julieta's



El Provisional



La Barraca



Papúa Colón



Dos Pebrots



El Jardine D'Arbau



Osmosis



Osmosis

La merma: como el envoltorio de los regalos, no se aprovecha

La merma es un elemento clave en los escandallos, porque puede hacer variar sustancialmente el coste de un plato. Se trata de la **cantidad de producto** que, una vez elaborado, **no se puede aprovechar**, como por ejemplo, la cáscara de los huevos, la piel del pescado, el agua que se pierde de la descongelación...

Es muy importante tenerla en cuenta cuando hagas tus escandallos, ya que no es lo mismo el coste de 200 gramos de rape con las espinas y piel, que una vez limpio se te quedará en 150 gramos, que 200 gramos de rape una vez limpio. En ese sentido, es **muy importante tener en cuenta la merma** en todos y cada uno de los productos que vayas a utilizar.

👉 **¿Quieres saber más sobre la merma y cómo afecta al coste de tus platos?** Descárgate nuestro ebook [¡Hasta la merma!](#) para conocer todos sus secretos y conseguir una tabla de mermas gratis que puedes utilizar en tus escandallos.



Gandul

La estacionalidad: adáptate o paga

En ese sentido, **usar productos que estén o no de temporada puede afectar directamente al coste de tus platos**. La razón es lógica, ¿no? Vamos a verlo con un ejemplo. Pongamos que tienes en carta un plato que tiene como acompañamiento boniato al horno: en otoño, época en que el boniato está de temporada, este producto, y en consecuencia el plato, te costará una cantidad de dinero muy inferior que en verano, por ejemplo, meses en que el boniato no es un alimento que se cultive, por lo que su precio será más elevado.

Entonces, ¿cuál es la solución? Desde haddock te recomendamos que **adaptes tu carta a los productos de temporada**, ya que de este modo podrás ahorrar muchísimo. No hace falta que cambies completamente los platos, sino que hagas **pequeños ajustes** en los ingredientes utilizados. Además, no solo te va a servir para ahorrarte dinero, sino que también puede ayudarte a atraer comensales que valoran que un restaurante apueste por los **productos de temporada y de proximidad**.

Así que ya sabes, cuando sea el momento ¡cambia los boniatos por patatas!



Trafalgar Pizza Club

¿Qué puedo hacer para mejorar mi margen?

Tú tienes el poder de hacer aumentar el margen de tus platos y, en consecuencia, el de tu restaurante. Ahora vamos a hablar de algunos elementos que pueden influir en él, para que los tengas en cuenta, ¡algunos están en tus manos!

¡Cuidado!: pon 3 ojos en la inflación

Este es un tema a la orden del día para cualquier restaurador, sin duda. Y la realidad es que desde hace varios meses los productos siguen encareciéndose día tras día. ¿Cuáles son los productos que más han subido de precio durante el último año?

- Aceites comestibles → +65,9%
- Harinas y otros cereales → +39,4%
- Mantequilla → +33%
- Pastas alimenticias y cuscús → +29,6%
- Salsas y condimentos → +28,1%
- Otros productos de panadería → +25,8%
- Leche → +24%
- Huevos → +23,6%
- Frutas en conserva → 19,2%

* Datos: Instituto Nacional de Estadística

Ten en cuenta estos datos cuando vayas a crear tus menús navideños: igual vale la pena reducir las frituras o las cantidades de pan que ofreces a tus clientes. Diseña los platos a conciencia para que la inflación no te pase factura.

¿Hay alguna manera de tenerla bajo control?

¿Cómo te quedarías si te dijéramos que existe **una herramienta que puede avisarte cuando hay alguna subida de precio en tus productos?** Sí: ¡pide haddock por Navidad! Gracias a la digitalización de toda la información de tus facturas y albaranes, **la plataforma te va a indicar cuando uno de tus productos suba de precio.** ¿Tienes pactado el precio de los huevos con tu proveedor? Indícalo en haddock para que puedas comunicárselo. ¿Comprabas la patata a un proveedor que te ha subido el precio inesperadamente? Igual deberías empezar a buscar alternativas. haddock te ayudará a tomar decisiones para el buen funcionamiento de tu restaurante. ¡No se te escapará ni un céntimo!

El coste de los suministros: ¡manos arriba!

Otro coste que se ha incrementado en los últimos meses es el energético. **Semana tras semana vemos titulares en las noticias sobre cómo se han encarecido** estos servicios, llegando a **subidas de hasta el 350%**. Un profesional hostelero afirma que antes pagaba unos 950€ al mes de luz, mientras que ahora puede llegar a los 2.140€ fácilmente.

En conclusión: el precio de los suministros está disparado y no parece que vayan a bajar sustancialmente en los próximos meses, por lo que debes tener **un plan de acción para esta Navidad**, si no quieres tener que hacer frente a unos costes elevadísimos. Te vamos a dar algunos consejos para que los puedas aplicar en estas fechas tan señaladas en las que el consumo se multiplica y que te servirán el resto del año.

Del standby al modo off

Algunos de los electrodomésticos que puedes encontrar en tu cocina, cuando se apagan las luces, se quedan en standby. ¿Qué significa eso? Quiere decir que **no se apagan del todo y que, en consecuencia, siguen gastando electricidad.**

👉 Puedes **ahorrar hasta un 10%** en tu factura de la luz si, en vez de dejarlos en standby, haces un chequeo antes de irte del local y **los apagas todos.** ¡Papá Noel no necesita que el horno esté encendido para dejar sus regalos!

No te pases con los grados

Sabemos que es pleno invierno y que el consumo de calefacción tiene que ser elevado porque a nadie le gusta pasar frío cuando está en el interior de un local, pero debes tener cuidado con los grados del termostato. **Te recomendamos que tengas una temperatura ambiente de entre 19°C y 21°C** va ayudar a no encarecer tu factura. ¡Toma nota! **Cada vez que sumas un grado, el consumo se incrementa un 7%**, por lo que debes tener la temperatura del local muy controlada.

👉 Hablando de temperaturas, te sugerimos que ajustes la **nevera a unos 5°C** y el **congelador a unos -18°C** para poder ahorrar por esta parte también.

LED para todo

¿Vas a decorar tu restaurante para Navidad? Asegúrate de que **todas las luces navideñas (o no) sean LED:** así **ahorrarás hasta un 80%** respecto a las bombillas tradicionales. Además, y aunque sabemos que la decoración navideña de noche queda muy bien, debes asegurarte de apagar absolutamente todas las luces, navideñas o no, cuando dejes el restaurante: ¡si no la próxima factura sería una catástrofe!

A de ahorro

¿Cuánto hace que compraste los electrodomésticos? Ya debes saberlo, pero te recomendamos que, si tienes que renovar alguno de tus aparatos, **te fijes bien en que lleven la etiqueta A.** Incluso, te sugerimos que le pidas a los Reyes Magos cambiar tu equipamiento si no son eficientes: aunque el desembolso de dinero inicial será grande, a la larga lo amortizarás pagando mucho menos en tu factura de la luz.

“Yo lo que noté es que la subida era desproporcionada con respecto al año pasado en el mismo periodo. En el 2021, pagamos 948,95€; en septiembre de este año, 2.137,32€”

PEPE MORÁN

¿Qué estrategias de pricing puedo seguir?

A la hora de poner los precios, puedes seguir distintas estrategias. A continuación, vamos a comentar algunas que puedes utilizar.

Haz ofertas para los menús en grupo

Una buena manera de atraer clientes es siempre ofrecer descuentos. Puedes aprovechar que en Navidad suelen hacerse comidas y cenas de muchas personas, ya sea de compañeros de trabajo o reuniones familiares, para hacer ofertas. **Con estas comidas vas a obtener muchísimo beneficio, así que es una buena manera de ofrecer un 10% o 15% de descuento por comensal o, por ejemplo, cada X personas, una les puede salir gratis.**

En este sentido, con este tipo de grupos lo más recomendable es ofrecerles **un menú cerrado con un precio fijo**, ya que así vas a poder hacer **previsiones mucho más precisas** y no te van a surgir imprevistos durante el servicio.



Arriba el turrón, abajo los precios

En primer lugar, debes recordar que para fijar los precios de tus platos primero debes hacer sus respectivos escandallos. Una vez hechos, puedes optar por **poner unos precios muy ajustados al margen, de forma que no deberían ser muy altos** (por lo menos, más bajos que los de tu competencia)

Esta es una buena manera de **ganar clientes**, ya que si ofreces un servicio de calidad a precios bajos, seguro que tu restaurante se llenará cada día, por lo que **tener márgenes bajos en tus platos no significaría perder dinero**. Eso sí, esta estrategia también conlleva una serie de riesgos, ya que si sube el precio de alguno de tus ingredientes, tendrás que **vigilar** que el margen no se quede en negativo, porque sino estarías perdiendo dinero.

👉 **¿Sabes que los escandallos dinámicos de haddock se actualizan automáticamente con el último precio de compra de tus productos?** De manera que puedes tener el precio y el margen de tus platos siempre al día y te avisa cuando el margen no es el esperado. Además, la plataforma te sugiere un precio en base al margen que quieras tener. ¡Olvídate de hacer cálculos!

¡Sorpresa! Papá Noel se une a tu servicio

Otra técnica que puedes utilizar en estas fechas señaladas, es la de **vender una experiencia única en tu restaurante**. Decora bien tu local, forma a tu equipo, piensa en un servicio original y diferente... todo esto te va a servir **para poder ofrecer tus platos a un coste más elevado**.

La clave está en ofrecer **exclusividad**. Mira a tu competencia y piensa en cómo puedes mostrarla: quizás con elegancia y sofisticación, quizás puedes ofrecer un concepto único, quizás puedes ofrecer algún *show* o espectáculo... ¡hay mil opciones, solo debes dejar volar tu imaginación!



“Hemos convertido nuestra pasión en nuestra profesión.”

JOAN ROCA

Un regalo bajo el árbol: forma a tus camareros y obtén mayor rentabilidad

Escojas la estrategia que escojas, una buena manera de tener un buen margen es sabiendo con **qué platos de la carta sacas mayor rentabilidad** y decírselos a tu equipo de sala. Ellos son los que día tras día tratan con los comensales, por lo que fácilmente pueden incentivarlos a escoger estos platos. Puedes ofrecerles algún tipo de recompensa o bonus a aquellos camareros que, a lo largo del mes, hayan conseguido vender estas opciones. ¡Será un *win-win* para todos!

16

“El empleado es cliente y
prescriptor de tu marca.”

KIKO MOYA

haddock.app



Harry's

17



SOPA DE GALETS, CANELONES,
TURRONES... ¿CÓMO ADAPTO
MI CARTA A LA NAVIDAD?

Una oportunidad por Navidad

En estas fechas que decoramos el local con un toque de Navidad, algo debemos hacer también con nuestra carta. En vez de verlo como una tradición, estas fechas son **una oportunidad para nuestro negocio**. Es una buena ocasión para acercarnos más a nuestros clientes y llamar la atención de los nuevos. **Tu propuesta de menú navideño será la clave** para diferenciarte de la competencia y la opción más indicada para incluir en tu carta.

El espíritu navideño

Hay que dar una vuelta a la creatividad para ofrecer la experiencia navideña que los clientes esperan. Esto puede ser desde **el diseño de la carta hasta, por ejemplo, los nombres de los platos** de esos menús navideños. ¿Por qué no poner “Sopa de Mamá Noel” a la sopa de galets o “Copito de nieve” a un postre?

En Navidad, se nota más la sensibilidad en las personas. Un acercamiento emocional suele ser bien recibida por los clientes. Puedes ofrecer una adaptación de recetas **tradicionales para desatar recuerdos familiares** o utilizar ingredientes muy clásicos de estas fechas, como el pavo relleno. El objetivo es trasladar la ilusión de la Navidad y su espíritu en todo momento durante la comida.

**“La creatividad es fácil,
lo difícil es tener la idea.”**

FERRAN ADRIÀ

Más eficaz que Santa repartiendo regalos

Tu equipo de cocina y servicio debe ser eficaz y servir los platos con rapidez. Puedes contar con **preparaciones que puedas tener listas** para darles solo el toque final, ¡y a servir! También, asegúrate de tener un buen plan para posibles imprevistos.



Bar Mono

Alternativas veganas y vegetarianas

Siempre puedes adaptar los tradicionales **canelones**, en este caso, rellenos con espinacas y con una bechamel de primera pero sin utilizar productos lácteos. O la **sopa de galets** que tanto nos gusta, rellena de una masa sencilla hecha a base de gluten de trigo y cocidos en un caldo de verduras.

Otras opciones podrían ser el *bowl* de verduras con aguacate, el carpaccio de remolacha con queso de cabra, el brócoli gratinado en salsa de hongos y el *strudel* de verduras de Navidad.

El toque final: postres y cócteles

Entrénate como **maestro turroneo** o añade opciones como **polvorones**, los **roscos de vino**, las **neulas** catalanas o los sabrosos **alfajores**, típicos de la gastronomía andaluza y murciana. Si es día de Reyes... ¡no te olvides del roscón! Pero ¿y si experimentas? ¿Y si propones un postre diferente? ¡Saca el chef y el creativo que tienes dentro!

“El postre tiene que ser espectacular, porque llega cuando el *gourmet* ya no tiene hambre”

GRIMOD DE LA REYNIÈRE



COMO LOS REGALOS DE NAVIDAD: ¡COMPRA CON ANTELACIÓN!

03

Una vez hayas diseñado los menús y los platos especiales que van a haber en la carta de tu restaurante durante las Navidades, podrás **saber exactamente qué ingredientes vas a necesitar para las elaboraciones.** ¡Eso juega a tu favor!



Ca's Teuler

Aunque hacer previsiones de compra para tus productos está muy bien para poder ahorrar, recuerda que tiene sus **riesgos**. Porque, por un lado, si **lo calculas mal y acabas teniendo excedente** de algún producto, deberás asumir unos costes que las ventas no van a cubrir; si por el contrario, **te quedas corto en las compras**, la situación puede salirte muy cara, teniendo que hacer compras de última hora, probablemente al supermercado más cercano, que te van a costar mucho más dinero.

Así pues, ya sabes cómo de importante es hacer una buena previsión de compras. Además, si **lo haces con antelación, puedes incluso negociar con tus proveedores de confianza** para conseguir algún descuento o, por lo menos, evitar que te suban los precios: ¡todos sabemos lo caras que van las gambas en esas fechas!



Sal Gorda



El Gordo de Velázquez



El Velázquez 17

“Una operativa mal planteada es sinónimo de fracaso.”

DIEGO COQUILLAT

Hemos preguntado a nuestro financiero que está constantemente negociando con nuestros proveedores, por lo que hemos recogido **algunos de sus consejos** a la hora de hacer frente a estas situaciones.

La perseverancia es clave

Todo el mundo sabe que **lidiar con los proveedores no es tarea fácil**. Aunque duden o te digan que no de primeras, te recomendamos que insistas un poco más. Siempre en su justa medida y sin presionar demasiado, ya que de lo contrario podría afectarte en las relaciones futuras con ellos.

Házlo con antelación

Para estas cosas, los proveedores pueden tender a tomarse su tiempo en dar una respuesta. Por ello, más vale **empezar a negociar con tiempo** o, por lo menos, tener una primera toma de contacto unas semanas antes. Incluso puedes “dejárselo caer” en alguna conversación informal para ver cómo reacciona.

“El modo de dar una vez en el clavo es dar cien veces en la herradura”

MIGUEL DE UNAMUNO

Inténtalo primero con los que tengas más confianza

Si con algún proveedor tienes una relación de más confianza, puedes empezar las negociaciones con él, ya que, a *priori*, debería ser más fácil la comunicación.

¿Te dicen que no? Busca otras opciones

Si ya de primeras te dicen que no, o crees que con algún proveedor será imposible de conseguir, quizás una buena opción sería **hacer un poco de investigación de mercado** para encontrar otros que ofrezcan un mejor precio en sus productos.

Aunque lo tengas todo bien atado, presta atención

Y con eso nos referimos a que, aunque un proveedor haya aceptado hacerte algún tipo de descuento, **deberías vigilar que te lo apliquen en tus facturas**. Es fácil que estas cosas se le pasen por cualquier motivo, así que debes poner tres ojos en los precios que pagas y reclamarle cuando no se siga el acuerdo.



Cadaqués Madrid



Regalo sorpresa: ten un buen organizador de reservas

Tener un gestor de reservas te va a ayudar a poder hacer previsiones más precisas. **Abre las reservas para estas fechas con antelación** y haz promoción entre tus clientes y en las redes sociales de tu restaurante para poder calcular cuántos comensales vas a tener. De esta forma, podrás hacer los pedidos a tus proveedores con más exactitud.





Soma

Hay clientes que no tienen tiempo, maña o ganas para preparar una cena de Navidad. Quita el estrés de la cocina durante las vacaciones con las cenas de Navidad para domicilio. **Opciones para hacer disfrutar a tu cliente sin que tenga que cocinar.**

UN MENÚ AL POLO NORTE:
¿CÓMO ADAPTAR TU CARTA
PARA DELIVERY?

Menú para todos

Es importante variar tu menú para ofrecer **opciones que se adapten a todos los gustos**.

Quien busca comida a domicilio en estas fechas suele buscar algo fuera de lo habitual. Por ello, invertir en **platos típicos de temporada** es una opción inteligente, para complacer a los paladares más exigentes.

Si tienes un *delivery* de comida italiana, por ejemplo, puedes invertir en platos típicos que ofrece Italia en esta época del año.

Asegúrate de incluir opciones que se adapten a **dietas específicas**, como comidas veganas u opciones sin gluten.

Antelación y programación

Si ya de primeras te dicen que no, o crees que con algún proveedor será imposible de conseguir, quizás una buena opción sería **hacer un poco de investigación de mercado** para encontrar otros que ofrezcan un mejor precio en sus productos.

Navidad en la oficina

El *food delivery* en épocas navideñas es una **alternativa para aquellas empresas que se les complica ir a un restaurante** por el volumen de personas que son. Hay restaurantes que no disponen de una gran capacidad y espacio para recibir a empresas, pero sí puede enviar la comida a la oficina o el espacio que estas reserven.

Lleva la experiencia a la mesa

Los consumidores no solo quieren ver los platos en la mesa, buscan tener una experiencia. Plantea algunas estrategias de marketing que te ayudarán a potenciar esa experiencia con detalles como la **decoración en los pedidos** a domicilio o para llevar.

Puedes preparar **cajas que incluyan un menú completo** y que son ideales para montar una comida en casa como para enviar un regalo.



Gala

“La experiencia del cliente es el nuevo campo de batalla; es donde un negocio gana o pierde”

TOM KNIGHTON



Casa Taos

CONCLUSIONES:
¡QUE EMPIECE LA
NAVIDAD!

La Navidad gusta a la mayoría de la gente: es un momento especial, en el que pasas tiempo de calidad con tus familiares, amigos e incluso con tus compañeros de trabajo.

Por ello, **es importante que tu restaurante se vista adecuadamente** para estas fechas y que lo planees todo minuciosamente, para no dejar lugar a los imprevistos. Esperamos que este *ebook* te haya servido para abrir algunos de los regalos navideños.

Toma el control de los costes en estas fechas (¡y siempre!). haddock te ayuda a **establecer los precios adecuados** de tus platos para obtener el margen de beneficio esperado. **Controla a los proveedores** y detecta fácilmente si te han variado el precio de los productos. ¡Qué no se te escape ni un céntimo!

Si todavía no usas [haddock](#), puedes [reservar una llamada](#) con el equipo. Descubrirás todas las ventajas de usar esta app para el control de costes en tu restaurante.

