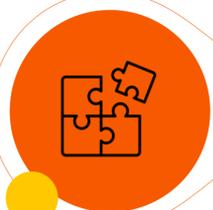


# Abordagem Galunion da Gestão Estratégica de Menu!

Um dos grandes desafios para os operadores é fazer com que seus produtos sejam atrativos para o consumidor e que gerem lucros para o negócio. O primeiro passo para garantir esse sucesso é enxergando o cardápio do restaurante, ou da rede, de uma forma mais crítica! Por isso, nós da Galunion trazemos neste material como a Gestão Estratégica de Menu pode ser grande aliada do sucesso do seu portfólio e do seu negócio como um todo. Vamos lá?

**GALUNION**

## Os 3 pilares da Gestão Estratégica do Menu:



Alinhamento com a estratégia do negócio



Necessidades dos consumidores



Atratividade & Lucratividade

## Confira o desenho do processo!

### Fase 1 Olhar interno

#### O que buscamos:

Começamos revisitando a estratégia e portfólio atual do negócio, analisando detalhadamente as categorias (ex: bebidas quentes e frias, refeições, etc.) e a arquitetura da oferta, ou seja, a amplitude e profundidade do cardápio, além de coletar dados internos como: custos, preços, margens e análise de vendas por *day-part*!

#### O que conquistamos:

Com um olhar mais aprofundado para a oferta atual e estratégia do seu negócio, começamos a entender cada categoria do portfólio e desenhar pontos de melhorias, como por exemplo, tirar produtos em redundância ou promover aqueles que deixam melhor margem.



Faça a si mesmo as seguintes perguntas:

O que o meu mix de venda diz sobre o meu negócio?

Qual a estrutura da minha oferta?

Qual o papel de cada produto?

Qual a participação de cada produto na lucratividade do meu negócio?

A minha oferta trabalha a favor do meu negócio?



Faça a si mesmo as seguintes perguntas:

Quais players competem comigo?

Quais benchmarks que me inspiram e me desafiam?

Quais são as tendências que podem ser trazidas para o meu negócio?

Como meu consumidor está se comportando?

### Olhar externo Fase 2

#### O que buscamos:

Com o entendimento das categorias presentes no seu negócio, olhamos para benchmarks e tendências que lhe inspiram, mapeando o mercado quanto a ofertas e posicionamentos – sem esquecer da importância de realizar visitas e analisar experiência, posicionamento e práticas desses players e também do seu negócio! Buscamos compreender qual a relação que essas tendências encontradas têm com os comportamentos dos consumidores.

#### O que conquistamos:

Através deste mapeamento é possível entender o mercado como um todo e suas tendências para efetuar ações mais assertivas dentro do seu negócio!

### Fase 3 Workshop!

#### O que olhamos:

Neste momento reunimos todos os achados até esta fase e apresentamos para sua equipe e demais stakeholders como é a engenharia da sua oferta. Organizamos um workshop para analisar e discutir fatos e dados, além de tomar decisões com foco em construir um plano para execução (*roadmap*).

#### O que conquistamos:

Com as discussões, reflexões e insights gerados nesse workshop, conquistamos um alinhamento estratégico da empresa quanto às oportunidades de revisão e ajustes da oferta, e até mesmo a necessidade de desenharmos ações estruturantes que garantem a Gestão Estratégica do Menu de forma contínua.



Este é o momento de ALINHAR e DEFINIR:

Quais ações serão necessárias para garantir uma Gestão Estratégica de Menu contínua?

Quais as conclusões em relação à oferta atual e como deverá ser a nova oferta?

Estabeleça prioridades, pense qual será o plano de ação e quem irá executá-lo!



E aqui é onde tudo começa a fazer sentido!

Comece pelo básico bem feito!

Desenvolva novos produtos e teste protótipos;

Entenda a opinião do consumidor;

Revisite seu método operacional;

Revise tudo que foi feito até aqui sempre que necessário!

Avalie se há um GAP entre produtos que demandem inovação!

### Execução Fase 4

#### O que olhamos:

A partir das prioridades identificadas no workshop, é possível realizar a implantação das ações estruturantes necessárias, desenvolver e aprimorar produtos, validar as mudanças com os consumidores e treinar sua equipe.

#### O que conquistamos:

A Gestão Estratégica do Menu é um trabalho contínuo. Para se obter um progresso, é necessário implantar, testar e revisar a oferta, mantendo-a sempre atraente e rentável de acordo com a equação de valor!

Equação de valor para o consumidor

$$\text{Valor} = \frac{\text{O que recebe}}{\text{O que dá}} = \frac{\text{Qualidade x Serviço x Marca}}{\text{Custo \$\$ x Tempo}}$$

Para nós,

**SABER COMPARTILHADO, É SABOR MULTIPLICADO!**

Acompanhe a Galunion nas redes sociais:

@galunion\_br

Galunion Consultoria

Galunion Consultoria para Foodservice

Precisa de ajuda para implantar a Gestão Estratégica de Menu?

**CLIQUE AQUI** para conversar com um especialista!