

MENUKAARTSCAN

Genereer meer omzet met je menukaart



**Het recept
voor groei**

Stappenplan menukaartscan

1. Stuur je menukaart of hulpvraag naar marketing@dijkgraafreinders.nl
2. Dijkgraaf Reinders doet een menukaartscan
 - Uitstraling
 - Pricing
 - Tips & Trucs
3. Binnen 3 werkdagen ontvang je een rapport aan de hand van de menukaart scan met een stappenplan
4. Volg het stappenplan en zet deze tips om in een succesvolle menukaart
5. Stuur de aangepaste kaart op naar Dijkgraaf Reinders voor de final check
6. Laat je menukaart drukken en bespreek deze goed met je medewerkers, ook zij kunnen een steentje bijdragen als het gaat om bijverkoop e.d.

Hulpvraag bij het volledig meedenken van de kaart, stuur deze ook naar marketing@dijkgraafreinders.nl en wij zullen een stappenplan met tijdslijn maken voor het vervolg.

Kosten menukaartscan

Zolang de horeca door omstandigheden gesloten moet blijven willen wij de menukaartscan **gratis** aanbieden aan onze relaties. De drukwerkkosten van de menukaart zelf zijn voor de ondernemer. Wanneer wij dit voor jullie mogen verzorgen zullen wij ook enkel de drukkosten in rekening brengen.

Wij zien uit naar jullie aanvragen!



1. Vernieuwing

Je gasten willen graag verrast worden. Varieer daarom op je menu. Houd je meest populaire gerechten aan en wissel van tijd tot tijd. Ga vooral met de seizoenen mee. Seizoensproducten zijn namelijk lekker en vaak voordeliger m.b.t. de inkoop.

Geef je seizoensgerechten een prominente plek op de kaart. En maak een aparte flyer of tafelkaart van deze gerechten om ze meer aandacht te geven.



2. Euroteken

De meest simpele aanpassing op je menukaart is het euroteken weglaten. Een euroteken heeft associatie met kosten en je gasten willen genieten en niet nadenken over kosten. Gebruik dit teken dus niet en laat het woordje 'euro' ook niet terugkomen op je kaart. En je gasten snappen dat de cijfers de prijs moet zijn. Dit blijkt ook omzetverhogend te werken.

3. Foto's

Als we gerechten graag willen verkopen dan dienen ze behalve een leuke naam en verrukkelijke omschrijving ook goede foto's te hebben zodat het effect fantastisch is. Want gasten willen dit graag. Foto's kunnen dus veel toevoegen, maar alleen als je kwaliteit-foto's gebruikt. Laat het dus achterwege als je dit niet hebt, of zorg dat je deze foto's gaat krijgen, zodat je dit ook kan inzetten.



4. Omschrijvingen

Maak gebruik van smeuge woordkeuzes. Doe dit niet bij alle gerechten, maar juist de gerechten waar je goed marge op maakt en graag wil verkopen. De omschrijving moet uitnodigen om te willen bestellen en dat het water al in de mond loopt van je gast. Wees origineel en speel in op de zintuigen. Een black Agnus hamburger op een knapperige Italiaanse bol klinkt toch beter dan een Italiaanse Bol met een burger?