



CÓMO OPTIMIZAR EL TICKET MEDIO EN UN BAR ENFOCADO AL CAFÉ

Curso práctico para hostelería española

OBJETIVO DEL CURSO

APRENDER ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA AUMENTAR EL TICKET MEDIO

- Sin subir precios de forma agresiva
- Manteniendo la satisfacción del cliente



¿QUÉ ES EL TICKET MEDIO?

Ticket Medio = Facturación total / Número de tickets

Pequeñas mejoras generan grandes resultados anuales

EJEMPLO

$$+ 0,60 \text{ €} \begin{array}{|l} \text{---} \text{ } \text{---} \\ \text{---} \text{ } \text{---} \\ \text{---} \text{ } \text{---} \\ \text{---} \text{ } \text{---} \end{array} = \text{MILES € / AÑO}$$

POR CLIENTE



ESTRATEGIA 01

VENTA SUGERIDA (UPSELLING)

FORMAR AL EQUIPO PARA SUGERIR MEJORAS

- Ofrecer tamaño grande por pequeño incremento
- Proponer café de origen o especialidad

ESTRATEGIA 02

CROSS-SELLING CAFÉ + ALGO MÁS

CREAR PACKS CERRADOS DE DESAYUNO

- Café + tostada premium
- Café + dulce artesanal

El cliente percibe valor y aumenta el gasto



ESTRATEGIA 03

AUMENTAR VALOR PERCIBIDO

EXPLICAR ORIGEN DEL CAFÉ

- Destacar **calidad** (100% arábica, especialidad)
- Cuidar **presentación** y latte art
- Un café especial **compite por experiencia**, no por precio



ESTRATEGIA 04

TAMAÑOS ESTRATÉGICOS

PEQUEÑO – MEDIO – GRANDE

- La mayoría **elegirá el tamaño intermedio**

Diferencias de precio pequeñas aumentan el ticket



OPTIMIZAR TICKET MEDIO

ESTRATEGIA 05

EXTRAS DE ALTO MARGEN

PEQUEÑOS EXTRAS MULTIPLICAN INGRESOS

- Leche vegetal (+0,30€)
- Sirope sabor (+0,50€)
- Extra café (+0,30€)

ESTRATEGIA 06

EXPOSICIÓN VISUAL

VITRINAS ATRACTIVAS

- Productos a la altura de los ojos
- Lo que se ve, se vende



ESTRATEGIA 07

FORMACIÓN DEL PERSONAL

CONOCER MÁRGENES DE PRODUCTOS

- Saber qué **combos** interesan
- Frase clave: ¿Te apetece algo para acompañar?

ESTRATEGIA 08

ESTRATEGIAS PSICOLÓGICAS

PEQUEÑO – MEDIO – GRANDE

- Anclaje de precio con opción **premium**
- Crear sensación de **ventaja** sin descuentos agresivos
- Usar **packs** y experiencias en vez de rebajas



OPTIMIZAR TICKET MEDIO



IMPACTO REALISTA EN EL NEGOCIO

SIN AMPLIAR LOCAL NI AUMENTAR PERSONAL

$$150 \text{ ☕} + 0,60 \text{ €} = 90 \text{ €/DÍA}$$

CAFÉS DIARIOS SUPLEMENTO GANANCIA

x 30 DÍAS

2.700 € / MÁS AL MES

CONCLUSIONES

NO SE TRATA DE COBRAR MÁS

SE TRATA DE VENDER MEJOR

EL CAFÉ ES LA PUERTA DE ENTRADA A MAYOR CONSUMO





templocafes.es



@templocafesoficial