

CAMINOS PARA LA DIVERSIFICACIÓN E INNOVACIÓN DE PRODUCTOS



¿Sabías que diversificar los productos en el menú es una acción estratégica y puede considerarse un paso innovador si satisface la necesidad de un cliente, o de una región, y si te proporciona un retorno de la inversión con un reconocimiento positivo por parte de tu clientela?

PERO ¿CUÁNDO ES EL MOMENTO ADECUADO PARA DIVERSIFICARSE?



¡Siempre que veas una oportunidad! Y para que ella aparezca, tenés que estar atento:

- conocé el perfil de tu clientela;
- escuchá sus opiniones sobre lo que les gusta y lo que quieren;
- observá y tené en cuenta los cambios que se producen en el lugar donde prestas servicios;
- está atento a lo que aparece mucho en Internet y en la televisión.

Diversificar es posible:

Ampliando sabores

Con una misma base de un producto, podés diversificar sabores, salsas, condimentos:

- Buscar frutas u otros alimentos de temporada;
- Optar por sabores específicos para épocas más cálidas o más frías;
- Utilizar ingredientes que sean tendencia de consumo;
- Adaptar sabores exitosos a otro tipo de productos.

EJEMPLOS:



Bebidas y postres con ingredientes de temporada.

Tendencias como alimentos para la inmunidad, cereales, productos más naturales.



Platos tradicionales adaptados, como la pizza con pollo o con queso cheddar.

Creando nuevas líneas de productos

Con un enfoque puesto en productos para complementar tu menú o atender nuevas audiencias, podés innovar:

- Pensando en líneas de opciones más saludables (además de las que ya funcionan);
- Poniendo atención en diferentes formas de presentar o entregar un plato;
- Asociando los productos más exitosos en combos.

EJEMPLOS:

Vender porciones de condimentos como salsa picante, mayonesa casera condimentada, etc.



Crear combos tamaño familiar, kits con los más solicitados, y la opción de que el cliente arme su propio menú.

Para quienes trabajan con snacks: crear opciones de dulces/postres.



¡ATENCIÓN! LA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS:

- Exige un mayor control de inventarios, planificación de compras y proveedores más confiables. Por lo tanto, es importante conocer bien las opciones de tu menú antes de crearlas o sumar nuevas.
- Permite más posibilidades de innovar, más allá del menú, con promociones y comunicación con el cliente. Vas a tener menos estacionalidad y vas a poder llegar a nuevas audiencias y, con ello, tendrás más oportunidades de venta.

