

# Sådan udvikler du rentable menuer

Brug POS-data til at strømline dit udvalg og maksimere din indtjening

I samarbejde med  
**yumpingo**<sup>®</sup>



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.



Oplever du udfordringer med stigende råvarepriser, mangel på personale og ændret adfærd og efterspørgsel fra gæsterne? Du er ikke alene. Verden har forandret sig meget over de sidste år og virksomheder bliver nødt til at tænke over og tilpasse deres menuer og indtægtskilder for at tjene flere penge og trække kunderne til.

Det gode er, at det sagtens kan lade sig gøre. Med lidt opfindsomhed og støtte fra dine salgs- og POS-data er det muligt at sammensætte menuer, der løser udfordringerne i den "nye verden".



Vi har derfor udviklet denne guide i samarbejde med eksperter fra Yumpingo, der både kan hjælpe med praktiske råd, men også med en mere systematisk gennemgang af din menu og arbejdsgang og hjælper med at belyse de områder, hvor du måske skal satse mere, og hvor du kan overveje at skære fra for at få en rentabel forretning.

### Rentabel og populær?

Analyseværktøjet Star/Dog er en hurtig måde at gennemgå din menu på og se, hvilke retter der får stjerner, og hvad du med fordel kan ændre.

# S3

### Retternes kompleksitet

Opdeling af din menu i brudstykker for at give dig et klart overblik over, hvor du kan gøre det mindre komplekst og samtidig fastholde standarden.

# S7

### Priselasticitet

Fokus på, hvor du kan tilpasse dine priser, så det får størst mulig effekt på din bundlinje.

# S9

yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.

# Hvor skal du starte? Træk salgsdata ud af dit POS-system

En **Star/Dog-analyse** lyder måske som et mærkeligt koncept, men det er et meget nyttigt værktøj til at finde ud af, hvilke retter du tjener mest på. Her gennemgår vi, hvordan du laver en Star/Dog-analyse af din menu.

For det første anbefaler vi, at du tager alle retterne kategori for kategori for at få et helt klart overblik over din virksomhed og din menu. Det giver dig et klart overblik over, hvordan retterne klarer sig inden for hver enkelt kategori, men det giver dig også mulighed for at finde ud af, hvordan bestillingsfrekvensen varierer fra kategori til kategori.

**tip:**

Analysér dit tilbehør, og sammenhold resultaterne med dine hovedretter for at se, hvor du kan sælge mere.



yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.

## Men hvor skal du begynde?

Vi har lavet en Excel-skabelon, der er nem at bruge, og som du kan downloade [her](#).

Når du har downloadet den, skal du følge disse instruktioner for at gøre din analyse færdig:

- 1 I den første fane i skabelonen "**Basis**" tilføjer du navnene på dine retter samt kostpris og salgspris i de relevante felter. De resterende felter i hver række udfyldes automatisk.
- 2 I den anden fane i skabelonen "**Salgsvolumer**" indtaster du antallet af solgte enheder pr. ret i en given tidsperiode i kolonne J "Salg". Vi foreslår en periode på tre måneder som et godt interval.

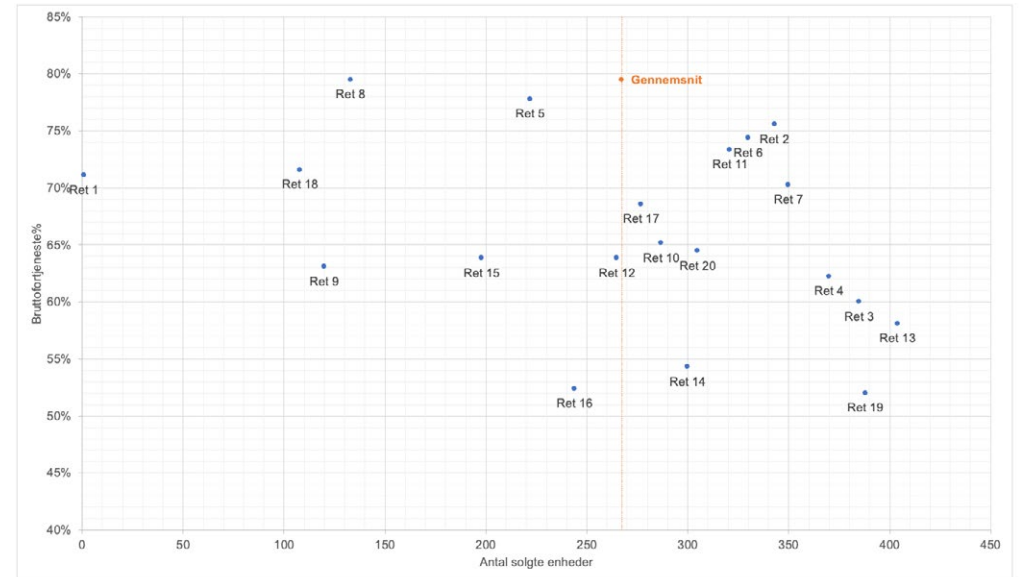


| Ret    | Rettens navn | Kostpris  | Salgspris | Salgspris ex. Moms | Margin    | Salgsomkostninger | Bruttofortjeneste |
|--------|--------------|-----------|-----------|--------------------|-----------|-------------------|-------------------|
| Ret 1  |              | 13,00 kr. | 60,00 kr. | 45,00 kr.          | 32,00 kr. | 29%               | 71%               |
| Ret 2  |              | 11,00 kr. | 60,00 kr. | 45,00 kr.          | 34,00 kr. | 24%               | 76%               |
| Ret 3  |              | 18,00 kr. | 60,00 kr. | 45,00 kr.          | 27,00 kr. | 40%               | 60%               |
| Ret 4  |              | 17,00 kr. | 60,00 kr. | 45,00 kr.          | 28,00 kr. | 38%               | 62%               |
| Ret 5  |              | 10,00 kr. | 60,00 kr. | 45,00 kr.          | 35,00 kr. | 22%               | 78%               |
| Ret 6  |              | 12,50 kr. | 65,00 kr. | 48,75 kr.          | 36,25 kr. | 26%               | 74%               |
| Ret 7  |              | 14,50 kr. | 65,00 kr. | 48,75 kr.          | 34,25 kr. | 30%               | 70%               |
| Ret 8  |              | 10,00 kr. | 65,00 kr. | 48,75 kr.          | 38,75 kr. | 21%               | 79%               |
| Ret 9  |              | 18,00 kr. | 65,00 kr. | 48,75 kr.          | 30,75 kr. | 37%               | 63%               |
| Ret 10 |              | 17,00 kr. | 65,00 kr. | 48,75 kr.          | 31,75 kr. | 35%               | 65%               |
| Ret 11 |              | 14,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 38,50 kr. | 27%               | 73%               |
| Ret 12 |              | 19,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 33,50 kr. | 36%               | 64%               |
| Ret 13 |              | 22,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 30,50 kr. | 42%               | 58%               |
| Ret 14 |              | 24,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 28,50 kr. | 46%               | 54%               |
| Ret 15 |              | 19,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 33,50 kr. | 36%               | 64%               |
| Ret 16 |              | 25,00 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 27,50 kr. | 48%               | 52%               |
| Ret 17 |              | 16,50 kr. | 70,00 kr. | 52,50 kr.          | 36,00 kr. | 31%               | 69%               |
| Ret 18 |              | 16,00 kr. | 75,00 kr. | 56,25 kr.          | 40,25 kr. | 28%               | 72%               |
| Ret 19 |              | 27,00 kr. | 75,00 kr. | 56,25 kr.          | 29,25 kr. | 48%               | 52%               |
| Ret 20 |              | 20,00 kr. | 75,00 kr. | 56,25 kr.          | 36,25 kr. | 36%               | 64%               |

| Ret    | Rettens navn | Retnummer | Bruttofortjeneste | Salg | Gennemsnit | Over eller under gennemsnit |
|--------|--------------|-----------|-------------------|------|------------|-----------------------------|
| Ret 1  |              | 1         | 71%               | 1    |            | 0%                          |
| Ret 2  |              | 2         | 76%               | 343  |            | 126%                        |
| Ret 3  |              | 3         | 60%               | 385  |            | 144%                        |
| Ret 4  |              | 4         | 62%               | 370  |            | 138%                        |
| Ret 5  |              | 5         | 78%               | 222  |            | 83%                         |
| Ret 6  |              | 6         | 74%               | 330  |            | 123%                        |
| Ret 7  |              | 7         | 70%               | 350  |            | 131%                        |
| Ret 8  |              | 8         | 79%               | 133  |            | 50%                         |
| Ret 9  |              | 9         | 63%               | 120  |            | 45%                         |
| Ret 10 |              | 10        | 65%               | 287  |            | 107%                        |
| Ret 11 |              | 11        | 73%               | 321  | 268        | 120%                        |
| Ret 12 |              | 12        | 64%               | 265  |            | 99%                         |
| Ret 13 |              | 13        | 58%               | 404  |            | 151%                        |
| Ret 14 |              | 14        | 54%               | 300  |            | 112%                        |
| Ret 15 |              | 15        | 64%               | 198  |            | 74%                         |
| Ret 16 |              | 16        | 52%               | 244  |            | 91%                         |
| Ret 17 |              | 17        | 69%               | 277  |            | 104%                        |
| Ret 18 |              | 18        | 72%               | 108  |            | 40%                         |
| Ret 19 |              | 19        | 52%               | 388  |            | 145%                        |
| Ret 20 |              | 20        | 64%               | 305  |            | 114%                        |

**3** Når du har indtastet dine data, skal du kigge på den tredje fane i skabelonen (**StarDog**). Grafen bliver automatisk opdateret, så den viser indtjeningsprocenten på alle dine retter, i forhold til hvor meget der er solgt af hver af dem. Den lodrette linje, der ses et sted tæt på midten af grafen, repræsenterer din gennemsnitlige salgsmængde.

**4** Læg dig fast på den bruttoavance, som din virksomhed skal arbejde hen imod (f.eks. 70%). **Tegn denne linje vandret hen over din graf på det relevante sted.**



De to linjer skærer hinanden, og du bør nu have en graf med fire kvadrater.



Og hvad betyder alt det for din menu?  
**LÆS VIDERE, OG FIND SVARET**

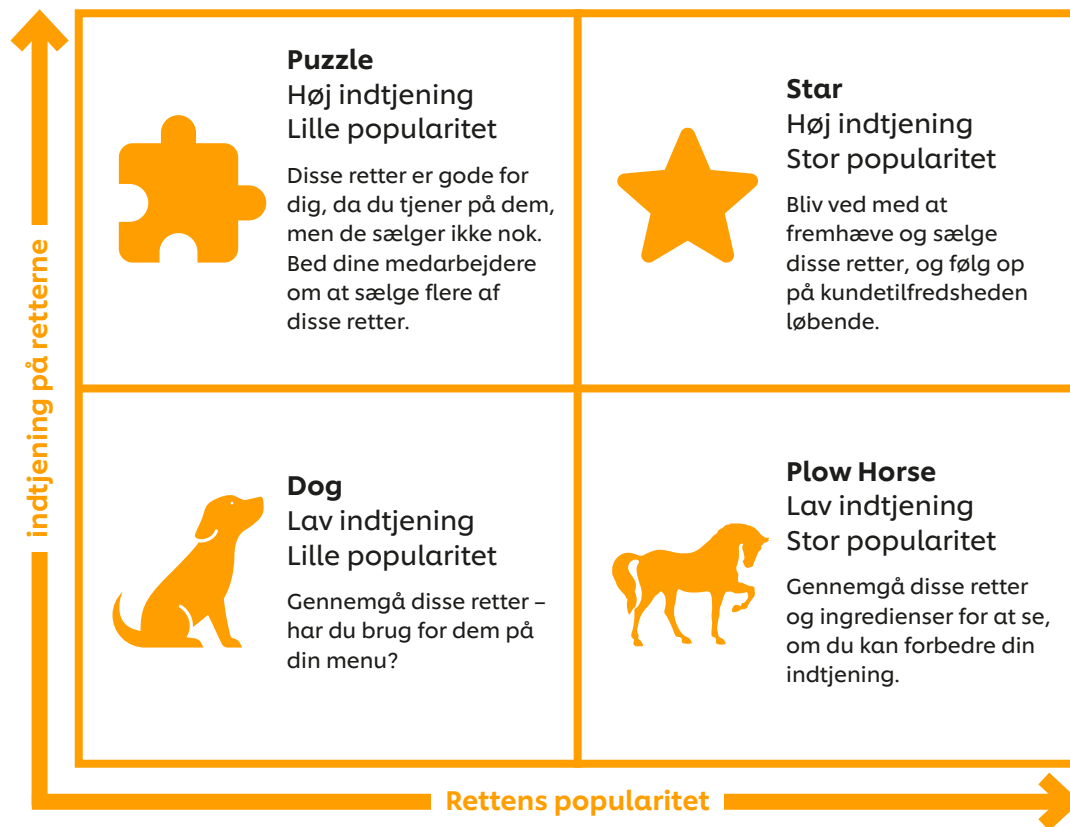
yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.

Her kan du se, hvordan du kan evaluere retterne i hver af de fire kvadrater i din Star/Dog-analyse:



### Overvejelser:

- Se på din analyse som et samlet overblik. Har du retter med lav indtjening og lille popularitet, og som er komplekse at lave? Hvis ja, hvordan kan du forbedre indtjeningen og/eller gøre dem nemmere at lave?
- At gøre dem nemmere at lave kan være alt fra at få din slagter til at gøre mere af forarbejdet, gå på kompromis med, hvad I selv laver, eller forenkle jeres udvalg på kort sigt.
- Kig på din menu, og se, hvor du kan bruge ingredienser på tværs af retterne – eller brug dem som et værktøj til at sælge mere tilbehør og øge din salgspris. Hvis du for eksempel tilbyder nachos med chili, hvorfor så ikke også tilbyde chilien som en ekstra topping til en burger som en specialitet.

# Måling af retternes kompleksitet

Retternes kompleksitet refererer til den indsats og de færdigheder, der kræves for at lave en god ret. Det kan være faktorer såsom forberedelsestid, antal trin i opskriften, antal stationer, der kræves for at tilberede retten, fejlmargin osv.

## Hvordan måler man retters kompleksitet?

For at kunne måle kompleksiteten skal du se på dine standardiserede opskrifter, rådføre dig med teamet 'bag kulissen' og se på antal ingredienser pr. ret ud fra dine POS-data. Brug oplysningerne til at bedømme hver ret på en skala fra 1 til 5. Du finder en guide til, hvordan du gør det, i vores gratis Excel-skabelon på fane fire "Retternes kompleksitet".

Opstil dette i forhold til den bestilte mængde og marginen for hver ret, **som vist i tabellen på næste side.**

Når du opvejer retternes kompleksitet mod de andre faktorer, du har målt i Star/Dog-analysen, kan du tegne et klarere billede af de potentielle faldgruber i din menu.

| Ret | Retens navn | Bruttofortjeneste | Salg | Retens kompleksitet |
|-----|-------------|-------------------|------|---------------------|
|     | Ret 1       | 71%               | 1    | 5                   |
|     | Ret 2       | 76%               | 343  | 4                   |
|     | Ret 3       | 60%               | 385  | 1                   |
|     | Ret 4       | 62%               | 370  | 3                   |
|     | Ret 5       | 78%               | 222  | 4                   |
|     | Ret 6       | 74%               | 330  | 2                   |
|     | Ret 7       | 70%               | 350  | 2                   |
|     | Ret 8       | 79%               | 133  | 1                   |
|     | Ret 9       | 63%               | 120  | 5                   |
|     | Ret 10      | 65%               | 287  | 3                   |
|     | Ret 11      | 73%               | 321  | 4                   |
|     | Ret 12      | 64%               | 265  | 2                   |
|     | Ret 13      | 58%               | 404  | 2                   |
|     | Ret 14      | 54%               | 300  | 1                   |
|     | Ret 15      | 64%               | 198  | 5                   |
|     | Ret 16      | 52%               | 244  | 3                   |
|     | Ret 17      | 69%               | 277  | 4                   |
|     | Ret 18      | 72%               | 108  | 3                   |
|     | Ret 19      | 52%               | 388  | 5                   |
|     | Ret 20      | 64%               | 305  | 1                   |

## Sådan kan du gavne din virksomhed ved at reducere en rets kompleksitet

Mindre komplekse retter kan effektivisere din drift yderligere, give dine gæster et mere ensartet produkt og ofte reducere dine madomkostninger – især hvis arbejdskraft er en udfordring i din virksomhed.

Lad os for eksempel sige, at du plejer at lave dine saucer fra bunden. Hvis du har brug for at reducere en rets kompleksitet, så overvej at bruge produkter, der kan hjælpe dig. Ved at bruge eksempelvis Knorr Professional Demi-glace slipper du for at koge din fond fra bunden, og du kan nøjes med at justere til din signatursmag. Du sparer derfor både tid og energi og får den samme base hver gang - uanset personale.

**Afvej fordele og ulemper ved hver metode, og find ud af, hvilken grad af kompleksitet i dine retter, der passer bedst til din restaurant.**

Mange fine restauranter reducerer kompleksiteten ved at tilbyde kombinerede smagsprøver og a la carte-menuer, så kunden kan vælge mellem den 'fulde oplevelse' eller blot vælge en enkelt ret.



**Har du brug for at reducere kompleksiteten, når du laver saucer?**

Prøv Knorr Professionals udvalg af fond og krydderier.

yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.



# Elasticitet i menuprisen og værdiopfattelse

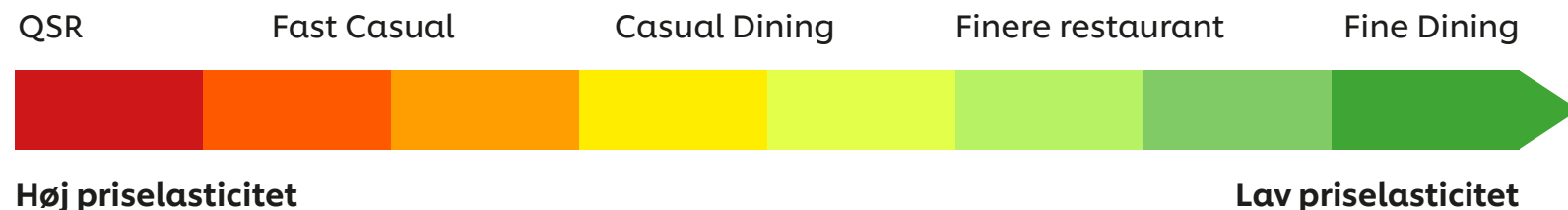
Det lyder måske alt sammen meget kompliceret – men det behøver det ikke at være. Lad os se på de enkelte dele ...

**Priselasticiteten for en ret betyder, hvilken indvirkning en ændring af en rets pris har på, hvor ofte retten bliver bestilt.**

Det påvirkes i høj grad af, hvilken form for restaurant der er tale om. For eksempel har quick service-koncepter (QSR), der er kendetegnet ved en lav gennemsnitlig indtjening, men store mængder, en tendens til at være meget mere elastiske end avancerede spisekoncepter. I QSR'er er prisen ofte en af de afgørende faktorer for,

om kunderne vælger at spise der, så derfor kan enhver prisjustering betyde meget for volumen. Omvendt er der en tendens til, at kunderne på de dyre restauranter vælger at spise der af andre grunde end prisen. Derfor har små prisændringer en tendens til ikke at påvirke salgsmængden væsentligt.

Afhængigt af retternes priselasticitet kan en lille prisændring betyde meget for at ændre på bestillingsfrekvensen og værdiopfattelsen.



## Hvad betyder det for din virksomhed?

**I forbindelse med retter eller koncepter med lav priselasticitet kan** man forsøge at tilpasse menubeskrivelsen eller præsentationen af retten/tilbehøret for at forbedre værdiopfattelsen uden at sænke prisen. Hvis du sænker prisen på disse retter, risikerer du, at det får en større effekt på din bundlinje end forbedringen af værdiopfattelsen.

**Morgenmad og frokost har en tendens til at være de mest prisfølsomme måltider.** Et lille fald i prisen på disse retter kan gøre meget for at forbedre værdiopfattelsen og øge efterspørgslen. Omvendt har en lille prisstigning stor indflydelse på ordrefrekvensen, især der, hvor der er tæt konkurrence (f.eks. leveringsplatforme, food courts osv.).



**Når det drejer sig om meget elastiske retter eller koncepter,** så prøv at finde en passende balance mellem pris og mængde ved at eksperimentere med menupriserne. Start med retter med lav risiko, der også er i en uønsket Star/Dog-kategori, og hold øje med ændringer løbende.

Morgenmad

Frokost

Middag



Høj priselasticitet

Lav priselasticitet

**Drikkevarer og tilbehør** ses som de **mest prisfølsomme kategorier på menuen.**

Det skyldes, at de bliver betragtet som en tilføjelse til måltidet snarere end en vigtig del af oplevelsen. Når det er sagt, er efterspørgslen på salater og børnemåltider ofte mindre påvirket af prisen på grund af den demografiske gruppe, der bestiller dem. Disse retter hjælper dig til at øge indtjeningen.



Drikkevarer

Forretter og desserter

Hovedretter

Vegansk/sundhedsbevidst



**Høj priselasticitet**

**Lav priselasticitet**



Med de rigtige produkter er det muligt at reducere retternes kompleksitet og også din kostpris, samtidig med at du øger populariteten.

**LÆS MERE PÅ NÆSTE SIDE**

yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

**Support. Inspire. Progress.**

## Arbejdseksempel: Crème Brûlée

Ved at sænke prisen – noget, du måske skal prøve dig frem med – kan du øge populariteten, fordi retten bliver mere attraktiv for et større antal kunder. Det behøver heller ikke at gå ud over indtjeningen, hvis du bruger et færdiglavet produkt såsom **Carte D'Or Crème Brûlée**.

Ved at bruge Carte D'Or i stedet for at lave en crème brûlée fra bunden, reducerer du din kostpris betydeligt, som vist nedenfor:



| Rettens navn            | Pris   | Salgspris | Salgspris ekskl. moms | Indtjening | Omkostninger ved salg | Bruttofortjeneste |
|-------------------------|--------|-----------|-----------------------|------------|-----------------------|-------------------|
| Crème Brûlée fra bunden | 10 kr. | 60 kr.    | 48 kr.                | 38 kr.     | 21 %                  | 79 %              |
| Carte D'Or Crème Brûlée | 4 kr.  | 60 kr.    | 48 kr.                | 44 kr.     | 8 %                   | 92 %              |

Men for at øge populariteten kan du gå skridtet videre og ofre en lille del af din indtjening for at skabe mere salg og omsætning på lang sigt:

| Rettens navn            | Pris   | Salgspris | Salgspris ekskl. moms | Indtjening | Omkostninger ved salg | Bruttofortjeneste |
|-------------------------|--------|-----------|-----------------------|------------|-----------------------|-------------------|
| Crème Brûlée fra bunden | 10 kr. | 60 kr.    | 48 kr.                | 38 kr.     | 21 %                  | 79 %              |
| Carte D'Or Crème Brûlée | 4 kr.  | 55 kr.    | 44 kr.                | 40 kr.     | 9 %                   | 91 %              |

Beregning af kostpriserne er kun til illustration og kan afvige fra de faktiske priser.

yumpingo®



Unilever  
Food  
Solutions

Support. Inspire. Progress.

**Få flere råd og vejledning samt konkrete idéer til at forbedre din køkkenøkonomi og menusammensætning på [www.unileverfoodsolutions.dk](http://www.unileverfoodsolutions.dk).**



yumpingo®

yumpingo®



**Support. Inspire. Progress.**