

# Kreator Menu

Odkryj kilka prostych reguł, które pozwolą Ci zaprojektować menu idealnie dostosowane do oczekiwań Twoich klientów, przemyślane, atrakcyjne wizualnie i ofertowo. Poznaj zasady tworzenia karty, która przyczyni się do sukcesu Twojej restauracji!

## ILE KART MENU POWINIENES ZAOFEROWAĆ?

- 1x Menu Główne + opcjonalnie
- 1x Menu Okolicznościowe (sezonowe, na specjalne okazje)



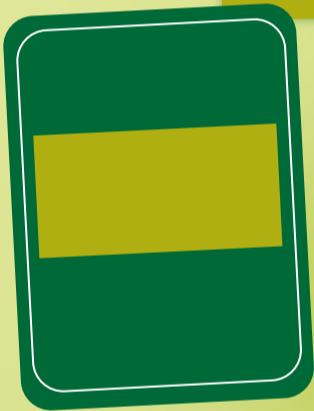
## NA ILE CZĘŚCI DZIELIĆ MENU?

- Menu Główne od 3 do 6
- Menu Okolicznościowe od 2 do 4



## JAK ROZMIESZCZENIEM DAŃ WPŁYWAĆ NA WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY?

- jednostronne**  
miejsce strategiczne - centrum
- książkowe**  
miejsce strategiczne - prawy, górny róg
- złożone z dwóch kolumn**  
miejsce strategiczne - prawa kolumna
- złożone z trzech kolumn**  
miejsce strategiczne - panel środkowy



## ILE DAŃ POWINNO PRZYPADAĆ NA SEKCJĘ?

Od 4 do 10 dań na sekcję



## ILE ZDROWYCH POSIŁKÓW POWINNO PRZYPADAĆ NA SEKCJĘ W MENU

20%

20% lub przynajmniej 1 zdrowy posiłek na sekcję



## ILE POSIŁKÓW W MENU POWINNY STANOWIĆ DANIA SEZONOWE

30%

Zaleca się aby przynajmniej 30% dań zawierało składniki sezonowe

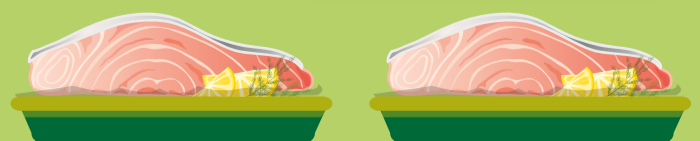


## WIELKOŚĆ OFEROWANYCH PORCJI

Gramatura powinna być wyważona pod względem rozmiaru, walorów odżywczych i smakowych oraz ceny



## POMOCNE WSKAZÓWKI



Unikaj powtórzeń nazewnictwa surowców i opisu sposobów przygotowania

## Wzorcowy układ Menu

# MENU

### Coś na dobry początek

Kąski z kurczaka 15 zł

**Tosty z pleśniowym serem i rukolą 12 zł**

Tartinki z łososiem wędzonym 10 zł

### Przystawki

Carpaccio wołowe 35 zł

Ratatouille warzywne 18 zł

Pianka chrzanowa z wędzoną szynką 25 zł

Pasztet myśliwski z chutney gruszkowym 22 zł

### Dania główne

Polędwiczka wieprzowa w sosie czarnońskim 36 zł

Risotto z krewetkami 29 zł

Pappardelle z kurkami w sosie śmietanowym 30 zł

Pieczony halibut na bukicie sałat 40 zł

Kurczak w chrupiącej panierce 28 zł

### Desery

Panna Cotta z malinowym coulisem 18 zł

Szarlotka na gorąco z lodami 22 zł

Sernik z sosem czekoladowym 12 zł

Wyróżnij najważniejsze pozycje, np. inną czcionką.

Zwróć uwagę, że najdroższe danie nie zawsze jest najbardziej zyskowne.

Nigdy nie praktykuj cen od najtańszej do najdroższej bądź odwrotnie.

Pamiętaj aby ceny w poszczególnych grupach były wymieszane.

W każdej sekcji najbardziej zyskowne dania powinny być prezentowane jako pierwsze, jeśli nie jest wyróżnione.

Komunikuj ceny zgodnie z klasą obiektu:  
15.99 zł – niższej klasy lokale,  
16 zł (pełne liczby) – restauracje i hotele.

Włącz cenę produktu w opis dania.