

CÓMO COMPRAR **AL POR**
MAYOR PRODUCTOS
para tu cocina





Hacer las compras de manera eficiente es tan importante para cualquier restaurante como generar buenas ventas. No se trata solamente de obtener los mejores precios, sino de administrar el stock adecuadamente, escoger los productos adecuados y asegurarse de sacar el máximo provecho a lo que se compra. Es el corazón de la restauración, pues tiene un impacto directo en los costos y la satisfacción que los platillos producen en el comensal.

Pensando en ti, hemos preparado esta guía con algunos consejos básicos que debes considerar al momento de realizar una orden.

DISEÑA UN PRESUPUESTO Y *un plan de compras*

Antes de lanzarte a la aventura de hacer tus pedidos al por mayor, necesitas cifras exactas de todo. Es lo que te permitirá fijar precios rentables a la carta y conocer tus ingresos. Además, elaborar un presupuesto te permitirá definir tus objetivos, tanto de compras como de ventas.

Esta es la clave detrás de una compra al por mayor exitosa.

Enfócate en minimizar los costos mientras aumentas la calidad de la oferta en tu restaurante. Toma muy en cuenta la percepción que tiene el cliente sobre los alimentos que ofreces. Tu equipo de cocineros puede ayudarte a conocer los aspectos que pueden mejorar.

EL CONTROL DEL INVENTARIO *es fundamental*

Uno de los errores más comunes de los restaurantes nuevos, es pasar por alto la importancia de manejo del inventario en el negocio. El inventario representa todos los recursos con los que cuenta tu restaurante para producir los productos que ofrece. Un desbalance en el mismo puede ser fatal.

La rotación de los productos debe reflejar las necesidades de tu restaurante, y afecta directamente las compras que realizarás. Aléjate de los productos cuyo costo sea demasiado elevado en relación a sus ventas, los que se dañen rápidamente o aquellos que requieran un almacenamiento especial del cual no dispongas.





ESTOS SON LOS PRINCIPALES ASPECTOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS **QUE PUEDEN INFLUIR EN TUS ÓRDENES DE COMPRA.**

PRODUCTOS

Antes que nada, es importante conocer las características de cada ingrediente y planificar acorde. Los productos de venta rápida y constante deben ocupar la mayor parte de las compras.

ESPACIO

Mantener el orden dentro del almacén es el secreto del éxito, pues te ayuda a evitar contaminación cruzada y agilizar procesos. Evita sobrecargar tus almacenes para minimizar las pérdidas.

REFRIGERACIÓN

No sirve de nada hacer compras enormes si los alimentos no se conservarán adecuadamente. Conoce tus ingredientes y crea secciones con diferentes tipos y niveles de refrigeración.

R E C U E R D A

Tu inventario es tu principal activo. De él dependen el resto de los procesos de tu restaurante.



ESTUDIA EL MERCADO

Al momento de hacer compras, es importante que dediques un tiempo a investigar todo lo que puedas sobre los productos que necesitas: los precios, los diferentes ciclos que afectan su disponibilidad, los principales proveedores en tu localidad y el mundo, etc. Mientras más información tengas, más preparado estarás para tomar una decisión.

C O N S E J O

Crea fichas con toda la información. Te ayudará a encontrarla rápidamente cuando la necesites.

HABLA CON LOS PROVEEDORES

Incluso si sientes que tienes suficiente información, es recomendable que trates de reunirte con los representantes del proveedor antes de realizar cualquier pedido. ¡Te sorprenderían las ofertas que muchos están dispuestos a hacer con tal de fidelizar a los restaurantes!

Más que precios bajos, busca un servicio de calidad.

Aprovecha para conocer sobre los métodos de empaque y transporte que utilizan, los tiempos de entrega y otros detalles que pueden afectar el desempeño de tu restaurante. Además, es posible que puedas elaborar un plan de compras y envíos personalizado.



HAZ EL PEDIDO

Si ya te sientes cómodo respecto a los servicios del proveedor y las necesidades de tu negocio, es momento de hacer el pedido. El procedimiento puede variar de proveedor a proveedor, pero existen algunos puntos que pueden ayudarte a realizar exitosamente el proceso:

- Divide los productos en requerimientos diarios y periódicos. Es la mejor forma de organizar las entregas.
- Repasa con tu proveedor toda la información sobre el pedido: Tiempos y métodos de entrega, cantidades y otros detalles.
- Haz una rápida comprobación de los precios para evitar aumentos de último momento.

C O N S E J O

Muchos proveedores cuentan con herramientas que pueden facilitar este proceso, ya sea aplicaciones móviles o directamente en sus sitios web.



UNA BUENA RECEPCIÓN HACE *la diferencia*

acorde a las características de cada paquete.

La recepción de los productos en el restaurante debe tener la misma meticulosidad que cualquier preparación en la cocina. Mantente al pendiente de las fechas de cada orden y prepara un equipo de logística

acorde a las características de cada paquete. Al recibir los productos, echa un vistazo a cada caja y cada contenedor para asegurarte que todo esté en orden. Si pediste alimentos refrigerados, estos deben tener prioridad, tanto en la descarga como en el almacenamiento.

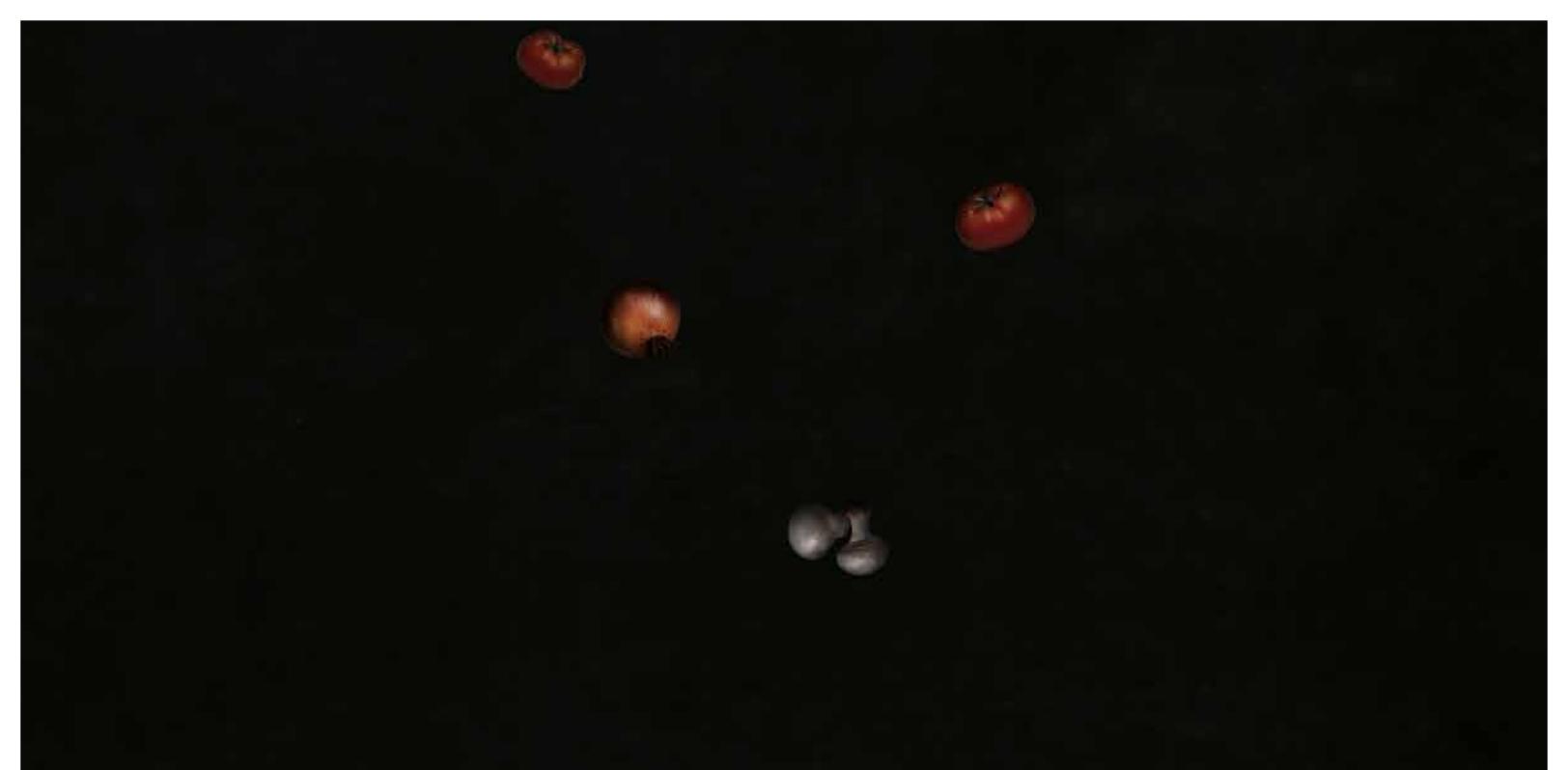
C O N S E J O

No subestimes el poder del orden y la limpieza en el área de recepción. Puede evitar más de un retraso o, peor aún, un accidente.



Tu negocio se encuentra en constante crecimiento. Si consideras que es el momento para aumentar el volumen de tus pedidos, asegúrate de contar con toda la información y planificar cada paso del proceso.

Administrar un restaurante puede ser una tarea agotadora, pero con esfuerzo, planificación y estos consejos, el éxito estará más cerca que nunca.



CÓMO COMPRAR **AL POR
MAYOR PRODUCTOS**
para tu cocina

Unilever Food Solutions 2019

