

Hola a los dos,

Esto es lo que cambiaríamos este trimestre, y una cosa que preferimos testar antes. Cada cifra sale de su propio historial de ventas. Los motivos son nuestros, así que discútanlos.

Tres cambios que haríamos ya

1 Local 184 · Valencia **+3.400 € al mes, estimado**

Subir siete productos principales entre 0,30 € y 0,50 €.

Este local ha cambiado precios las veces suficientes para que veamos cómo reaccionan sus clientes, y apenas lo hacen. Tenemos un 87 % de confianza.

2 Local 147 · Sabadell **+1.200 € al mes, estimado**

Subir 0,40 € dos menús combinados infravalorados.

Los dos menús se venden por menos que los productos que contienen, y aquí los clientes de menú no reaccionan mucho al precio. 84 % de confianza.

3 Local 112 · Alcorcón **Vigilancia de costes**

El pollo ha subido un 9 % y sus facturas aún no lo reflejan.

En unas cuatro semanas, cuatro productos caen por debajo de su margen mínimo. Las opciones de precio están listas dentro de sus reglas. Nada se mueve hasta que usted lo diga.

Uno que testaríamos antes

4 Local 201 · Sevilla **+1.900 € al mes, estimado**

Precios de delivery propios en 12 productos.

Los precios de mostrador se copiaron a la carta de delivery, así que la comisión de la plataforma se come el margen en cada pedido. Tenemos un 71 % de confianza, por debajo del 78 % que exigimos para recomendar, así que esto se ejecuta cuatro semanas en este local frente a seis similares. El extremo bajo del rango está por debajo de cero. Exactamente por eso es un test.

Desde la última carta

MEDIDA



Alitas clásicas, +0,30 € en seis locales: **+1.900 € al mes**, medidos frente a seis locales de comparación que mantuvieron sus precios. Si están de acuerdo, pasa al resto de la cadena en el próximo ciclo.

SIN EFECTO

El test del descuento del menú entre semana en el local 233 no mostró nada que pudiéramos separar del ruido. El descuento ha vuelto, y el resultado queda registrado como cualquier otro.

REGLAS

Las dieciséis reglas de precios se cumplen en todos los cambios de esta carta. Nada cruza el umbral de los 10 € y ningún producto ancla se mueve.

Lo que necesitamos de ustedes

Un sí o un no a los tres cambios, y una fecha de inicio para el test de delivery. La próxima exportación a final de mes, como siempre.

Hablamos pronto,

Rodrigo

Rodrigo Alves, su analista · rodrigo@pretaris.com

Carta de ejemplo. Locales, nombres y cifras son ilustrativos, no datos de clientes.

Pretaris

Qué hacemos

¿Qué hacen?

Ponemos precio a las cartas de cadenas de comida rápida, **local a local**, ajustado a sus objetivos a largo plazo.

¿Qué tengo que enviar?

Una exportación del histórico de ventas que su TPV ya guarda.

¿Qué recibo a cambio?

Una carta breve cada pocos meses: **qué precios cambiar y dónde**, y cuánto debería ganar cada cambio.

¿Cómo sé que ha funcionado?

Medimos cada cambio frente a locales que mantuvieron sus precios, y el resultado va en la siguiente carta.

Carta de ejemplo. Locales, nombres y cifras son ilustrativos, no datos de clientes.

pretaris.com · rodrigo@pretaris.com · alexander@pretaris.com · WhatsApp +34 679 698 509 · EE. UU. +1 773 251 1120