

# Estrategias Platillos

Mateo Ramos

## Segmento Estrella

### Estrategia 1

Mantener especificaciones de calidad, presentación y control de porciones. Asegura que el platillo conserve su popularidad y que la rentabilidad no cambie.

### Estrategia 2

Ubicar platillos en zonas más visibles del menú. Parte superior o en el centro de la carta para dirigir al cliente a pedirlos.

### Estrategia 3

Realizar pruebas de elasticidad en el precio. Pueden venderse a un precio tantito más alto sin afectar su popularidad.

## Segmento Caballo

### Estrategia 1

Cambiar o modificar las guarniciones por opciones de menor costo para mejorar el margen de ganancia.

### Estrategia 2

Reacomodar el platillo más bajo dentro del menú para dirigir la atención hacia otros productos más rentables.

### Estrategia 3

Ofrecer estos platillos junto con otros productos de bajo costo para lograr una ganancia global dentro de la venta.

## Segmento Rompecabezas

### Estrategia 1

Colocar el platillo en un lugar más visible dentro del menú para aumentar su probabilidad de ser elegido.

### Estrategia 2

Cambiar el nombre del producto para hacerlo más llamativo.

### Estrategia 3

Promocionarlo como platillo de la casa o como sugerencia del chef para incentivar su consumo.

## Segmento Perro

### Estrategia 1

Evaluar quitarlos del menú si no aportan utilidad ni interés para el cliente.

**Estrategia 2**

Analizar si eliminar el platillo afecta la venta de otros productos antes de tomar la decisión final.

**Estrategia 3**

Si se queda en el menú, cambiar la estrategia del platillo o modificar su presentación para intentar mejorar su desempeño.