

# Cómo vender bebidas alcohólicas en el servicio a domicilio

Añadir bebidas alcohólicas a su menú de envíos y comidas a domicilio es una excelente forma de aumentar sus ingresos. Los cócteles, cervezas y vinos son productos con un alto margen de ganancia que pueden ayudar a mover su inventario y agilizar las ventas de otros alimentos. Este documento contiene una compilación de ideas que pueden servir de guía para los restaurantes.

## ¿Por qué vender bebidas alcohólicas a domicilio?

La vida útil larga, los altos precios de venta al público y el bajo costo que se requiere en el manejo del alcohol, es una forma segura para aumentar el margen de ganancia en los restaurantes. No vender alcohol reduce drásticamente los ingresos potenciales de un restaurante hasta en un 25%.

Ahora que muchos Estados han comenzado a ceder en las leyes para los servicios de comida a domicilio, hay buenas razones para añadir bebidas alcohólicas a su menú. Además de aumentar el tamaño de la cuenta, ya que se requiere la compra de comida en conjunto con bebidas alcohólicas, también es una manera de reducir cualquier exceso de inventario de alcohol debido a eventos sociales cancelados, por ejemplo, el Día de San Patrick's.

## Cómo empezar:

### 1 Consulte con su gobierno local.

Las leyes sobre la venta de bebidas alcohólicas en servicio a domicilio pueden variar según la Provincia y el Estado. Las bebidas deben venderse en un recipiente completamente sellado y en conjunto con alimentos.

Para ver qué Estados y Provincias permiten la venta de bebidas alcohólicas a domicilio haga [click aquí](#). Asegúrese también de visitar el sitio web de su gobierno local para obtener más detalles.

### Antes de comenzar a vender bebidas alcohólicas deberá responder estas preguntas.

¿Qué tipo de bebidas alcohólicas pueden vender a los restaurantes y bares? En algunos lugares sólo se permite vender cerveza y vino. En otros, se permiten licores y cócteles premezclados. Verifique con su gobierno local.

¿Se requiere vender comida con las bebidas alcohólicas? En ocasiones, la cantidad de alcohol está limitada por un porcentaje del total de la cuenta. En otras, se debe vender al menos un platillo de comida preparada junto con el alcohol.

¿Cuáles son las horas específicas del día para vender (y no vender) alcohol?

¿Cómo se deben envasar las bebidas?, ¿En el envase original o en un envase separado y sellado?

## 2 Añada bebidas alcohólicas a su menú

Hay diversas formas para que un restaurante o bar comiencen a vender bebidas alcohólicas. Encontrar la solución correcta para su establecimiento dependerá en gran medida de lo que permita su gobierno local.

### Venda botellas de cerveza y vino preenvasadas

La solución más rápida es vender cerveza y vino preenvasados. Permita que sus clientes compren latas individuales o al por mayor. Algunos restaurantes han sido creativos y han dejado que los clientes mezclen y combinen sus propios paquetes de seis productos o incluso, han creado suscripciones de vino o cerveza. Earl's ha cambiado la manera de vender cerveza y vino a domicilio en toda América del Norte.

### Cócteles premezclados

Si su gobierno local permite que el alcohol se abra previamente, puede seguir vendiendo sus cócteles característicos, como lo hace Dante en la Ciudad de Nueva York. Asegúrese de que estos sean transportados en un envase sellado, como los mason jars. Este artículo explica cómo escoger un cóctel que se pueda trasladar adecuadamente.

### Cócteles al mayoreo

Haga que la entrega y el envío valgan la pena y venda las bebidas alcohólicas en grandes cantidades, como Run for the Roses en Denver, CO., donde se puede comprar cócteles desde una presentación individual o hasta seis porciones.

### Maridaje de bebidas + alimentos

Promueva la compra de bebidas alcohólicas mediante la creación de combinaciones de alimentos y bebidas. Muéstreles a sus clientes qué tipo de vino combina bien con un platillo específico de pasta o con cuál cerveza recomendaría acompañar su hamburguesa. Llévelo al siguiente nivel creando kits, como el kit básico de The Happy Camper. Este kit incluye un paquete de 12 variedades de basic hard seltzer, dos pizzas medianas de 14" ó 35.5cm (de cualquiera de sus especialidades), un envase de aderezo ranch, un envase con cookie dough y, como beneficio adicional, un rollo de papel higiénico.

### Kits para mezclar en casa

Si el gobierno local prohíbe los cócteles premezclados, aún puede vender cócteles si crea un kit para prepararse en casa. En Seattle, WA., Nue vende sus kits de cócteles y publica en su sitio web videos con las instrucciones para mezclar en casa.

### Horas felices digitales (Happy Hour)

Las promociones de la hora feliz son una excelente oportunidad para promocionar bebidas alcohólicas y, de alguna manera, crea una sensación de familiaridad en tiempos de incertidumbre. Establecer horarios promocionales también incentiva a los clientes a ordenar alimentos fuera de horarios pico. En Chicago Root's Pizza ofrece cerveza, vino y White Claw a mitad de precio de 3 a 6 p. m.



Dante



Run for the Roses



Nue

### 3 Promocione la venta de bebidas alcohólicas con sus clientes

Para muchos clientes comprar cócteles a domicilio es una experiencia nueva. Es importante que informe a sus clientes cómo comprar bebidas alcohólicas en su restaurante e incluir instrucciones y sugerencias de uso.

#### Publique sus promociones en redes sociales

Utilice las mismas redes sociales que su clientes y publique sus nuevos productos. Recuerde publicar frecuentemente para recordar que existe la posibilidad de comprar bebidas alcohólicas. Vea este ejemplo de Daisies en Chicago, IL., donde publicó fotos de su kit en Instagram para preparar bloody mary e incentivar a sus clientes.

#### Asegúrese de que su sitio web esté actualizado

Su sitio web debe ser el principal centro de información para sus clientes. Éstos necesitan conocer sus servicios durante el confinamiento. Muestre las bebidas alcohólicas que pueden pedir, cómo se pueden pedir y los requisitos legales que conlleven todos los pedidos de alcohol.

Park and Field modificó su página web para comunicar los cambios en sus servicios debido a las cambiantes leyes durante el confinamiento. Lo primero que ve el cliente es una ventana emergente con el número telefónico para hacer pedidos directos y así, omitir las plataformas de envíos externos. También se muestra qué cervezas y vinos están disponibles para servicio a domicilio.

#### Comuníquese las nuevas normas

Asegúrese de pedir a los clientes mostrar un documento de identidad válido cuando recojan su pedido o sea entregado en su domicilio. Además, mencione cualquier ley adicional o requerimiento de verificación de edad que su gobierno local solicite. Describa con claridad cuáles productos únicamente estarán disponibles para el servicio a domicilio y cómo deben ser transportados. Indíquelo en la descripción del producto actualizando su sitio web o en la descripción del producto en las plataformas de envíos externos.

En Brooklyn, The Four Horseman creó una tienda en línea para vender bebidas alcohólicas, papas fritas y mercancía durante la pandemia de COVID-19. Incluso publicaron un video cómico para comunicar sus ofertas y explicar cómo adquirir bebidas alcohólicas.

#### Recursos y enlaces

Leer más sobre cómo las bebidas alcohólicas pueden aumentar su margen de ganancia

La guía de Touch Bistro sobre la entrega de bebidas alcohólicas

