

Cómo crear kits de comida para llevar

Históricamente se ha considerado que la industria de los kits de alimentos y comidas compite con la industria restaurantera. Actualmente, la crisis por el virus del COVID-19 ha obligado a la mayoría de los restaurantes a ofrecer únicamente servicio a domicilio. Por ello, muchos de éstos han creado kits de comida para ofrecer nuevos productos y llegar a los clientes, mientras fortalecen su marca.

¿Por qué crear kits de comida para su restaurante?

Con la “nueva normalidad” en la industria restaurantera, la posibilidad de crear nuevas fuentes de ingresos es una gran oportunidad que no se debe dejar pasar. Los kits de comida son una forma segura e interactiva para experimentar la calidad de su restaurante desde la comodidad del hogar de sus clientes. Estos creativos kits también son una forma ideal incremental la experiencia y calidad de su comida a domicilio que puede generar ingresos si las puertas de su restaurante permanecen cerradas. Existen diversos kits de comida; desde comidas preparadas y comidas que pueden llevar y hornear en casa, hasta opciones para que los clientes los preparen y cocinen en casa ellos mismos.

Kits de comida preparada vs. para preparar en casa

Kit de comidas preparadas o “comidas familiares”.

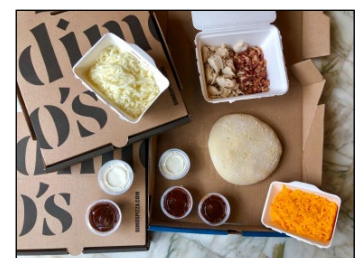
Los kits de comidas preparadas, o comidas familiares, son bandejas con comida lista que sólo requieren ser recalentarlos. Por lo general incluyen una entrada, un plato principal, de una a tres guarniciones y un postre. Estas comidas son ideales para personas ocupadas o para ocasiones especiales, como días festivos. Al crear un kit de una comida preparada, considere aquellos alimentos que puedan recalentarse y trasladarse con facilidad.

Kit de comida para preparar en casa.

Los kits para preparar y cocinar en casa son recetas que incluyen todos los ingredientes necesarios, medidos y en las proporciones adecuadas. Son ideales para quienes adoran su marca, les gusta cocinar, o buscan mejorar sus habilidades culinarias durante el confinamiento. Al crear estos kits, elija platillos que sean fáciles de recrear sin necesidad de tener experiencia alguna de cocinar.



Comidas familiares preparadas de The Purple Pig.



Dimo's Pizza está ofreciendo una clase para preparar pizza y vende los kits para preparar en casa.

Cómo crear un kit de comida

Comience con el inventario.

¿Tiene un exceso de inventario en su restaurante que quiere vender? Comience con lo que ya tiene y construya sus kits en función de esos productos en su inventario. Luego, busque recetas que se puedan trasladar correctamente, recalentar con facilidad y que los clientes puedan preparar con poco esfuerzo y sin necesidad de experiencia culinaria.

Determine el tamaño de la porción.

Piense en sus clientes, en quiénes son, ¿trabajan?, ¿son millennials? ¿les importa su salud y su bienestar? Identifique con exactitud quiénes constituyen su base de clientes, qué quieren y qué buscan. Todo esto para ayudar a usted y a su equipo a determinar las porciones para cada kit.

Seleccione el empaque adecuado.

Asegúrese de que su comida se entregue fresca y lista para servirse. Esto es de gran importancia en la experiencia de adquirir un kit de comidas. Converse con su representante de ventas y distribución para encontrar el empaque correcto para sus comidas.

Haga una investigación de mercado y busque información sobre compañías como [Hello Fresh](#) y [Blue Apron](#) para obtener más ideas e inspiración. Revise qué empaques utilizan. Vea la lista de los principales consejos y trucos de [Grubhub](#) para empacar comida, por ejemplo, empacar los alimentos calientes y los fríos por separado y salsas en un contenedor aparte.

¡Consulte la página de [Gordon Food Service Idea Center](#) para más empaques, más recursos e ideas!

No olvide las instrucciones.

En cada kit incluya una tarjeta con todos los pasos de la receta o con las instrucciones para preparar o recalentar la comida. Haga una prueba previa con sus familiares y amigos. Pida observaciones y comentarios para así garantizar que las instrucciones sean fáciles de seguir y adecuadas para sus clientes.

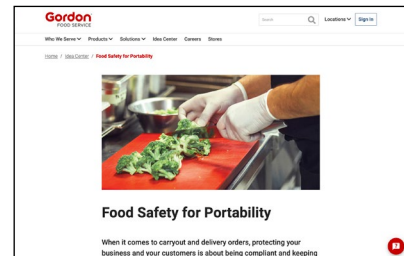
Si comparte videos de demostración en línea, incluya los enlaces de su sitio web e instrucciones en sus tarjetas de instrucciones. Señale claramente dónde pueden sus clientes acceder a estos videos tutoriales.

Recursos y enlaces

<https://upserve.com/restaurant-insider/restaurant-meal-kits/>

<https://www.restaurantbusinessonline.com/operations/restaurants-turn-meal-kits-boost-sales>

<https://www.rewardsnetwork.com/blog/restaurants-can-compete-home-delivery-meal-kits/>



[Aprenda sobre la seguridad en alimentos y su transporte en GFS.com](#)

Facilite el proceso para hacer los pedidos

Una vez que decida el tipo de kit de comida, infórme a sus clientes cómo, cuándo y dónde hacer los pedidos.

Empiece con pedidos por adelantado.

Muchos restaurantes están ofreciendo los kits de comidas sólo mediante pedidos por adelantado. Esta es la forma ideal para reducir la cantidad de desperdicios y probar la respuesta de sus clientes al ofrecer un producto limitado. También puede ayudar al personal de cocina al tener una cantidad exacta de kits para preparar. Desafortunadamente, el mayor inconveniente es la planeación y antelación que se requiere por parte del cliente. Por ello, deberá promocionar con mucha regularidad los productos y ofertas en su página web y redes sociales.

Si su plataforma de pedidos actual no acepta pedidos por adelantado, ¡no se preocupe!, puede ofrecer pedidos por teléfono o correo electrónico y mantener el seguimiento a través de Microsoft Excel. Puede utilizar un servicio como Tock, una plataforma digital que soporta los pedidos por adelantado.

Comunique claramente cuándo podrá entregarse el kit de comida.

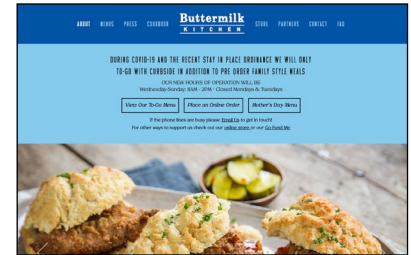
Indique a sus clientes la fecha en la que pueden esperar recibir su kit. Aclare si se entregará directamente en su casa o dónde podrán recogerlo. Si requiere que el cliente lo recoja, asegúrese de incluir los protocolos de distanciamiento social para cumplir con las normas de seguridad.

Considere ofrecer una suscripción.

Permita que sus clientes se suscriban a un kit de comida semanal o mensual. Ofrezca opciones como una vez por semana o una vez por mes, dependiendo de la capacidad de su restaurante.

Promocione los kits de comidas

Para muchos, los kits de comidas son una experiencia nueva y, por lo tanto, es importante comunicar todos sus detalles incluyendo su contenido, cómo, cuándo y dónde adquirirlos, y especialmente cómo prepararse en casa. Use sus redes sociales, correos electrónicos y su sitio web para promocionarlos. **¡Recuerde comunicar si se requieren pedidos por adelantado para sus kits de comida!**



Buttermilk Kitchen acepta pedidos por adelantado mediante correo electrónico.

Consejo profesional:

Publique fotos de cómo pedir a domicilio y de los espacios para recoger los kits en sus redes sociales. Esto ayudará con las expectativas sus clientes.

Publique sus kits en sus redes sociales.

Utilice las mismas redes sociales que sus clientes y promocio sus nuevos productos. Mantenga sus redes sociales en constante actualización. Publique fotos de lo que incluye su kits de comida, cómo se ve la comida antes y después de prepararse y en la descripción, indique dónde, cuándo y cómo se pueden hacer los pedidos.

Mantenga actualizada su página web.

Su página web debe ser el principal centro de gestión de información, durante y posteriormente al confinamiento. Comunique de forma clara los cambios en el menú, las promociones y cómo hacer pedidos a domicilio. Ponga sus kits de comidas como primera opción y agregue imágenes y tutoriales virtuales de preparación. Añada una versión digital de sus instrucciones de preparación en caso de que los clientes la pierdan o dañen la copia que incluye el kit.

Si ofrece pedidos por adelantado, asegúrese de comunicar los horarios también.

Ofrezca kits para días festivos o para eventos específicos.

Muchos restaurantes ofrecieron kits de comida para la Pascua, el Cinco de Mayo y el Día de la Madres. Esté atento al calendario para encontrar oportunidades de crear kits de comidaa temáticos. Promocione sus kits en redes sociales al menos con una semana de antelación.

Considere ocasiones especiales como aniversarios, cumpleaños y graduaciones. Puede ofrecer una “caja de cumpleaños”, un “kit para los viernes” o un “kit de aniversario”. Recuerde a sus clientes que los kits pueden ser un regalo ideal durante la cuarentena.

Organice una clase virtual de cocina.

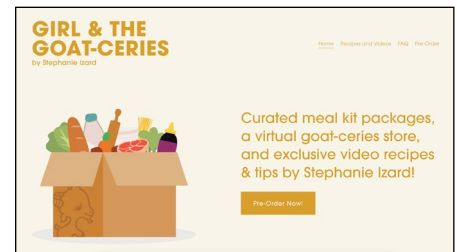
Promocione su kit de comida en combinación con una clase de cocina virtual. Haga que estas ocasiones sean exclusivas, utilizando un evento privado en Zoom. Otra opción es ofrecer una transmisión en vivo de Facebook o Instagram disponible para todo público. Revise la página web de Virtual Dining in Chicago para ver algunos ejemplos de clases virtuales, o nuestra Guía sobre cómo organizar una experiencia de cena virtual.

Consejo profesional:

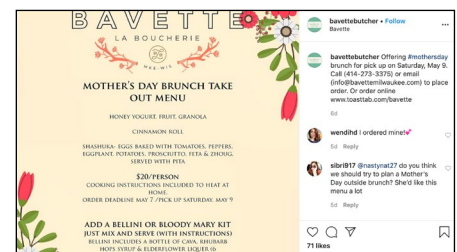
Pida a sus clientes que etiqueten a su restaurante en sus publicaciones en redes sociales. Comparta estas fotos en sus propias redes después.



The Party Line presenta su comida familiar en Instagram



El nuevo sitio web para pedidos de alimentos de The Girl and the Goat



Menú de Bavette para el Día de la Madre