

PIMP

JE BORRELGARNITUUR

BALLEN
TENT



Groots in genieten

PIMP JE BORRELGARNITUUR

Heerlijk borrelen na een dagje shoppen of aangename trek na afloop van een leuk avondje bioscoop. Dit zijn typisch van die momenten waarop gasten zichzelf eens lekker willen laten verwennen met een smakelijk (klein) hapje en een fijn drankje. Juist dit moment kan de ondernemer aangrijpen om mooie extra omzet te creëren en een perfect visitekaartje af te geven.

- #1 Toevoeging van speciale toppings maakt een standaard product bijzonder
- #2 Hogere verkoopprijs door toevoeging van exclusieve toppings: meer omzet
- #3 Meer marge
- #4 Gemakkelijk te bereiden

Tussen 16.00 en 19.00 uur

De borrelgarnituur is tussen 16.00 en 19.00 uur misschien wel het meest verkochte item van je kaart. Een belangrijke omzetmaker dus. Opvallend genoeg kom je de borrelgarnituur echter bijna overal nog op dezelfde wijze tegen. Het bekende schaalpje bitterballen met mosterd, of plankje met kaas, worst en olijven. Weinig onderscheidend dus.

Standaard bittergarnituur

- Je valt niet op – klanten komen niet speciaal naar jou – risico dat omzet elders terecht komt
- Klanten zijn niet bereid om voor hetzelfde meer te betalen dan bij een ander

Bittergarnituur met een klein beetje extra aandacht:

- Hogere verkoopprijs = meer omzet en marge
- Onderscheidende smaak en presentatie = terugkerende gasten



PRESENTATIE

Door het toevoegen van speciale toppings en producten kun je onderscheidend zijn en je borrelgarnituur pimpen. De beleving van het standaard schaalje bitterballen wordt ineens heel anders. Je verrast je gasten door de perfecte uitstraling en de heerlijke toppings die een feest maken van het bittergarnituur. Gasten zullen sneller bereid zijn om meer te betalen. Daarnaast heeft de upgrade van je borrelmoment positieve invloed op je drankomzet omdat je gasten langer blijven en een extra drankje bestellen.

Eenvoudig meer omzet en marge

Het toevoegen van speciale toppings is heel eenvoudig. Met weinig ingrediënten, een lage extra kostprijs en snelle bereidingswijze maak je al snel iets bijzonders. Je hoeft in veel gevallen zelfs niet eens extra ingrediënten aan te schaffen – je zult vaak al kunnen putten uit je bestaande assortiment.

Je kunt je borrelgarnituur op verschillende manieren voorzien van een upgrade: je biedt namelijk iets onderscheidens aan – voegt iets toe aan de standaard. Door de meerprijs en lage extra inkoopkosten maak je per portie extra omzet en marge.

Rekenvoorbeeld		
Verkoopprijs 6 bitterballen standaard	€ 4,25	incl. BTW
Extra inkoopkosten upgrade	€ 0,30	excl. BTW
Verkoopprijs 6 bitterballen upgrade	€ 5,25	incl. BTW
EXTRA OMZET	€ 0,94	incl. BTW verrekening
EXTRA MARGE	€ 0,64	incl. BTW verrekening

Communiceer duidelijk op je kaart

Communiceer de upgrade wel heel duidelijk op je borrelkaart. Laat je gasten weten dat ze iets speciaals krijgen en niet het standaard borrelgarnituur. Hiermee stimuleer je de verkoop en maak je tegelijkertijd duidelijk waarom je gasten iets meer betalen.

Toppings Bitterballen deluxe

o.b.v. 7 porties van 6 bitterballen

Ingrediënten topping 1

- 100 gram Piccalilly
- 200 gram crème fraîche
- 3 druppels Tabasco
- Zout (naar smaak)

Ingrediënten topping 2

- 100 gram framboos/basilicum mosterd
- 175 gram Mascarpone
- Citroen rasp (vers)
- Peper en zout

Bereidingswijze

- Mix tot een fijne crème

Toppings Bitterballen op popcorn

Suggestie: presenteer je bittergarnituur eens op een palmblad-schaal

Kan met de volgende smaken

- Peper & zout
- Ras El hanout
- Baraht
- Kerrie/paprika

Bereidingswijze

- Strooi naar smaak de kruidenmix naar keuze over de popcorn
- Serveer de bitterballen bovenop de popcorn

4 REDENEN OM JE BORRELGARNITUUR TE PIMPEN

- #1 Maakt een standaard product bijzonder
- #2 Hogere verkoopprijs en meer omzet
- #3 Meer marge
- #4 Gemakkelijk te bereiden

