

TIPS MENUKAART

Aandacht van gasten trekken

Hoe trek je de aandacht van je gasten naar de meest gezonde of duurzame gerechten?

★ Plaats op de menukaart

- Zet de vegetarische of plantaardige gerechten niet in een aparte rubriek, maar zet ze tussen de andere gerechten op de menukaart. Vleeseters zullen deze gerechten dan ook vaker kiezen. Als je gerechten toch in rubrieken wil plaatsen, kan je ervoor kiezen deze in te delen op het soort gerecht, bijvoorbeeld soepen, salades of warme gerechten.
- Zet het gerecht dat je wilt promoten als eerste of laatste op de kaart of binnen een rubriek. Deze gerechten op de kaart worden het meest gekozen.
- Plaats de gerechten die je wilt promoten niet in de hoek linksonder op de linkerpagina bij een openklappend menu. Gerechten op deze plek worden vaak niet bekeken.

★ Omschrijving van gerechten en rubrieken

- Gebruik de woorden vegetarisch, veganistisch of gezond niet om een gerecht te omschrijven. Veel mensen hebben hier negatieve associaties bij, zoals saai en smaakloos.
- 'Romantiseer' de omschrijving bij je gezondere en duurzamere gerechten. Zo trigger je de eetlust voor deze goede keuzes. Gebruik creatieve, lekkermakende termen of speel in op de nostalgie van het gerecht. Bekijk voor inspiratie de factsheet 'Romantiseer gerechten'.
- Te veel informatie zorgt voor keuzestress bij de gast, wat er toe leidt dat hij/zij het moeilijk vindt een juiste keuze te maken. De gast kan hierdoor gefrustreerd raken, wat niet bijdraagt aan een ontspannen avondje genieten. Ben kort maar krachtig en zeg zo veel mogelijk in zo weinig mogelijk woorden. Gebruik gemakkelijke woorden en vermijd een te veel aan culinaire termen die voor je gasten onbekend zijn.

★ Visuele tools

- Het gebruik van symbooltjes en icoontjes kan de aandacht trekken naar bepaalde gerechten en het helpt je menu leesbaarder te maken. Gebruik bijvoorbeeld een ster symbool om aan te geven dat een bepaald gerecht heel goed of populair is. Of het vega symbool om aan te geven als een gerecht vegetarisch is. Let op met het hartjes symbool, deze wordt vaak geassocieerd met gezond, en dat komt bij gasten vaak over als saai en smaakloos.
- Haal het euroteken weg bij de prijs van je gerecht. Zo haal je de aandacht weg van het bedrag en daarmee stimuleer je een keuze op basis van het gerecht in plaats van op de (goedkoopste) prijs.
- Je kunt de prijs ook verwerken in de omschrijving van je gerecht om er zo nog minder aandacht op te leggen. Op deze manier neem je de mogelijkheid om de prijs te vergelijken via een kolom weg.

★ Layout en format

- Vermijd lettertypen die moeilijk te lezen zijn.
- Maak gebruik van kleur. Geel trekt de aandacht, en rood maakt hongerig.
- Je kunt extra aandacht leggen op een bepaald gerecht of een bepaald onderdeel van je menu door deze te highlighten of in een box neer te zetten die de aandacht trekt.
- Ga niet voor een te grote of uitgebreide kaart. Als je de aandacht wil trekken naar de gezondere/duurzamere keuzes, is het slim om niet te veel ongezonde of niet-duurzame opties aan te bieden. Let wel op dat je aanbod blijft passen bij je doelgroep.

★ Overig

- Zet de duurzaamste of gezondste gerechten in het zonnetje als dagmenu of chefs special. Zo kiezen gasten eerder iets wat buiten hun comfortzone ligt.
- Kies een vaste, herkenbare plek voor acties zoals combi-deals of dagmenu's. Op je menukaart kun je deze het beste als eerste item plaatsen.
- Bundel bepaalde items op je menukaart tot een combi menu waarbij het duurzame/gezonde gerecht dat je wilt promoten de hoofdrol heeft. Door dit te doen verhoog je de waargenomen 'waarde voor je geld', neem je onzekerheid over eventuele nieuwigheid van het gerecht weg én kan je eventuele keuzestress verhelpen.
- Promoot alleen je 'betere' keuzes voor het beste resultaat.
- Laat de bediening de gasten vertellen over hun favoriete gerecht waarin seizoensgroente of lokaal ingekochte producten worden gebruikt. Zo prijs je de duurzaamste gerechten aan en verhoog je meteen de algehele ervaring.