



## MIXOLOGÍA

ÓRDENES DE ORIENTACIÓN

Guía del facilitador

## NOTAS PARA EL FACILITADOR

Leer: texto a continuación

# LA META

Al final de este módulo, usted debería ser capaz de:

- Haga una lista de las ofertas del menú y ajústelas a las necesidades del cliente
- Guíe a un cliente a través del proceso de pedido describiendo nuestro menú  
ofrendas
- Realizar pedidos de clientes

Aprender nuestro menú y recetas de bebidas lo ayudará a relacionarse con los clientes.  
y ayudarlos con sus selecciones.



## DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MENÚ

Cada ubicación tendrá un menú curado que incluye ofertas italianas y locales. Todas las ubicaciones tendrán las categorías de bebidas que se enumeran a continuación. Revise su menú Mixology único.

Vino	aperitivo
• Espumoso	
• Blanco	Digestivo
• Rosa roja	Cócteles
Cerveza y Sidra	Categorías de bebidas adicionales exclusivas de la ubicación
Bebidas sin alcohol	

**Diga:** Nuestro Programa de Mixología es dinámico y tiene una opción para cada preferencia basada en la experiencia que el cliente desea. El bar ofrece una menú curado con ofertas italianas y locales, incluidas las categorías para tu tienda.

**Revisión:** categorías enumeradas anteriormente.

**Diga:** El servicio de bebidas alcohólicas comienza a las (inserte el horario de su ubicación) y el aperitivo los maridajes comienzan a las 4p en celebración de la hora del aperitivo. **Hacer:** revisar el menú de mixología.

**Diga:** Nuestro menú de cervezas y vinos ofrece selecciones de Italia y locales. ofrendas cuando sea posible.

**Pregunte:** ¿Qué tan familiarizado está con los vinos y la cerveza italianos?

**Diga:** Revisaremos cada una de nuestras ofertas con mayor detalle en el próximo bloque de aprendizaje

**Pregunte:** ¿Cuáles son las solicitudes de vino y cerveza más populares de los clientes?

Si un cliente pide un tipo de vino o cerveza que no tenemos, ¿qué recomendarías en su lugar?

**Hacer:** Revise el QRG de sustituciones de vino para obtener más información.

**Diga:** El *Spirito di Milano* se celebra a través de nuestras ofertas de aperitivo. Este es una experiencia única para los clientes que muchos pueden no tener experimentado.

**Hacer:** Revise el menú de comida de aperitivo después de las 4 p.m.

**Pregunte:** ¿Qué experiencia tiene con bebidas y comidas de aperitivo?

¿Cómo compartirá la historia de aperitivo y Princi con sus clientes?

¿Cómo describiría las ofertas de aperitivo?



## PUNTO DE VENTA

Tómese unos minutos para familiarizarse con el

Pantallas de Mixology POS:

- Cerveza, vino, aperitivo y digestivo
- Comida de aperitivo
- Bebidas sin alcohol
- Cócteles

## ESTÁNDARES DEL SISTEMA CHIT

El sistema Chit que aprendiste en la capacitación de baristas se aplica al

Zona de mixología.

Los identificadores son importantes para brindar la experiencia del cliente y cumpliendo con los requisitos legales.

Asegúrese de incluir así:

- El socio que entrega la bebida tiene confirmación de la  
el cliente ha mostrado la identificación apropiada
- El socio entrega la bebida al cliente correcto

Asegúrese de incluir los números de asiento y mesa si corresponde.

**Diga:** Ahora haremos una revisión rápida de las pantallas de Mixology POS para orientarnos.

**Hacer:** navegar por las pantallas de POS repitiendo hasta que los socios estén familiarizados con los diversos grupos de productos y ubicaciones de cada.

**Diga:** Ahora repasemos los números de los asientos del bar y los números de las mesas (si corresponde).

**Hacer:** Revisar los Números de Asientos y Mesas del Bar QRG.

**Diga:** Durante la capacitación de baristas, revisaron los estándares del sistema de vales. Tómese un momento para revisar esta parte de su módulo. Si el vale no incluye un nombre e identificadores, y usted no tomó el pedido inicial y verificó la identificación, debe

Pida una identificación antes de entregar la bebida.

**Pregunte:** ¿Alguna pregunta sobre los estándares del sistema chit?

Leer: texto a continuación

# REVISIÓN

Su compromiso es crucial para crear un cliente elevado  
experimentar cada vez.

Nuestra selección de bebidas es tan única y especial que queremos  
interactuar con el cliente para compartir las historias de las bebidas con  
ellos a medida que se desarrolla su experiencia.

Serás el guía personal de los clientes, ofreciendo  
recomendaciones del menú según sus preferencias.