



## MIXOLOGIA

ÓRDENES DE ORIENTACIÓN

Módulo

# 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. Revisa tu Menú único de Mixología.

### OFERTA DE MIXOLOGÍA GLOBAL

Vino

- Espumoso
- Blanco
- Rosa
- Rojo

Cerveza y Sidra

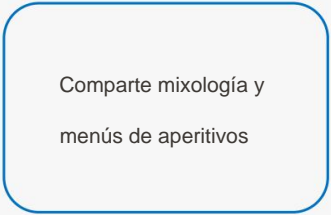
aperitivo

Digestivo

Cócteles

Bebidas sin alcohol

Categorías de bebidas adicionales exclusivas de la ubicación





## POSREGISTRO

Tómese unos minutos para familiarizarse con el POS  
pantallas específicas de Mixology:

- Cerveza, vino, aperitivo y digestivo
- Comida de aperitivo
- Cerveza fría
- Bebidas sin alcohol
- Bebidas espresso clásicas

## ESTÁNDARES DEL SISTEMA CHIT

El sistema Chit que aprendiste en la capacitación de baristas  
aplica para la zona de Mixología.

Los identificadores son importantes para entregar al cliente  
experiencia y cumplimiento de los requisitos legales.

Asegúrese de incluir así:

- El socio que entrega la bebida tiene confirmación  
el cliente ha mostrado la adecuada  
identificación
- El socio entrega la bebida a la persona correcta  
cliente

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

# 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.