MENUGO

کیت آموزشی – ویژه صاحبان کسب‌وکار

# کیت مهندسی منو

## یک ابزار کاربردی برای:

- تحلیل محبوبیت آیتم‌ها
- بررسی سودآوری
- دسته‌بندی محصولات
- شناسایی فرصت‌های فروش
- بهینه‌سازی محتوای منو
- برنامه‌ریزی برای اصلاح منو

---

**تهیه و تدوین: منوگو**

منوی دیجیتال کافه و رستوران

menugo.ir

این کیت برای استفاده مدیران کافه و رستوران طراحی شده است و می‌تواند به‌عنوان ابزار داخلی یا مرجع آموزشی مورد استفاده قرار گیرد.



# مهندسی منو از کجا شروع می‌شود؟

مهندسی منو یعنی تصمیم‌گیری درباره آیتم‌های منو بر اساس عملکرد واقعی آن‌ها؛ نه صرفا بر اساس سلیقه، حدس یا ظاهر.

## برای شروع، باید به دو سوال پاسخ دهید:

۱ **این محصول چقدر محبوب است؟**
یعنی مشتریان چند بار آن را انتخاب می‌کنند؟

۲ **این محصول چقدر سودآور است؟**
یعنی هر بار فروش آن چه میزان حاشیه مشارکت ایجاد می‌کند؟

وقتی این دو معیار را کنار هم قرار دادید، می‌توانید محصولات را در چهار گروه اصلی دسته‌بندی کنید و برای هر گروه تصمیم متفاوتی بگیرید.

## این کیت را در ۵ مرحله استفاده کنید:

۱ جمع‌آوری داده‌های فروش و هزینه

۲ محاسبه حاشیه مشارکت

۳ بررسی محبوبیت و سودآوری

۴ قرار دادن محصولات در ماتریس مهندسی منو

۵ تعیین اقدام بعدی

# برای مهندسی منو از کجا شروع کنم؟

## به سوالات زیر پاسخ دهید:

| مورد | بله | خیر |
|---|---|---|
| از تعداد فروش هر آیتم اطلاع دارم. | ☐ | ☐ |
| قیمت فروش هر آیتم را می‌دانم. | ☐ | ☐ |
| از هزینه مستقیم مواد اولیه اطلاع دارم. | ☐ | ☐ |
| حاشیه مشارکت محصولات را می‌دانم. | ☐ | ☐ |
| پرفروش‌ترین محصولات را می‌شناسم. | ☐ | ☐ |
| سودآورترین محصولات را می‌شناسم. | ☐ | ☐ |
| محصولات با فروش کم را شناسایی کرده‌ام. | ☐ | ☐ |
| محصولات محبوب اما با سود کم را می‌شناسم. | ☐ | ☐ |
| محصولات سودآور اما با سود کم را می‌شناسم. | ☐ | ☐ |
| دسته‌بندی منو واضح است. | ☐ | ☐ |
| توضیحات محصولات مناسب است. | ☐ | ☐ |
| محصولات تصاویر مناسبی دارند. | ☐ | ☐ |
| قیمت‌های منو به‌روز هستند. | ☐ | ☐ |
| امکان به‌روزرسانی سریع منو را دارم. | ☐ | ☐ |
| عملکرد منو را به‌صورت دوره‌ای بررسی می‌کنم. | ☐ | ☐ |

**امتیاز شما:** _____ از ۱۵

هر «بله» یک امتیاز محسوب می‌شود.

## تفسیر

**۰–۵ نیازمند بازنگری**
اطلاعات کافی برای تصمیم‌گیری داده‌محور درباره منو ندارید.

**۶–۱۰ در مسیر مهندسی منو**
بخش‌هایی از زیرساخت را دارید، اما هنوز فرصت‌های مهمی برای بهبود وجود دارد.

**۱۱–۱۵ آماده تحلیل**
اطلاعات مناسبی برای شروع تحلیل دقیق‌تر دارید.

# قبل از تصمیم‌گیری، اعداد هر آیتم را شناسایی کنید

## برای هر آیتم این اطلاعات را ثبت کنید:

از _____ تا _____

| ردیف | نام محصول | قیمت فروش (تومان) | هزینه مستقیم مواد اولیه (تومان) | تعداد فروش |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

# حاشیه مشارکت چیست؟

یکی از اعداد مهم در مهندسی منو، Contribution Margin یا حاشیه مشارکت است.

## فرمول:

**حاشیه مشارکت = قیمت فروش - هزینه مستقیم غذا**

## مثال

فرض کنید:

| | |
|---|---|
| قیمت فروش یک برگر | ۳۰۰,۰۰۰ تومان |
| هزینه مستقیم مواد اولیه | ۱۲۰,۰۰۰ تومان |
| حاشیه مشارکت (۳۰۰,۰۰۰ - ۱۲۰,۰۰۰) | ۱۸۰,۰۰۰ تومان |

## حالا محصولات خودتان را محاسبه کنید:

| نام محصول | قیمت فروش (تومان) | هزینه مستقیم (تومان) | حاشیه مشارکت (تومان) |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

**نکته مهم**

قیمت بالاتر لزوما به معنای سودآوری بیشتر نیست. برای مقایسه محصولات باید قیمت، هزینه و میزان فروش را در کنار هم ببینید.

# جدول تحلیل آیتم‌های منو

این بخش مهم‌ترین ابزار کیت مهندسی منو است.

## مانند نمونه جدول را پر کنید:

| ردیف | آیتم | قیمت | هزینه | حاشیه مشارکت | تعداد فروش | محبوبیت | سودآوری | گروه |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ۱ | برگر ویژه | ۳۰۰٬۰۰۰ | ۱۲۰٬۰۰۰ | ۱۸۰٬۰۰۰ | ۲۸۰ | بالا | بالا | ستاره |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

**از تاریخ** _____ **تا تاریخ** _____

**تعداد کل آیتم‌های بررسی‌شده** _____

# هر محصول در کدام گروه قرار می‌گیرد؟

محصولات را بر اساس محبوبیت و سودآوری دسته‌بندی کنید.

| | سودآوری پایین | سودآوری بالا |
|---|---|---|
| محبوبیت بالا | اسب کاری | ستاره |
| محبوبیت پایین | سگ | معما |



## اسب کاری

**محبوب + با سود کم**

محصولی که مشتری دوست دارد، اما حاشیه مشارکت آن پایین است.

- بررسی قیمت
- بررسی هزینه مواد اولیه
- بررسی حجم محصول
- بررسی ترکیبات
- بررسی امکان فروش مکمل



## ستاره

**محبوب + سود بالا**

محصولاتی که هم مشتری آن‌ها را زیاد انتخاب می‌کند و هم حاشیه مشارکت مناسبی دارند.

- حفظ کیفیت
- حفظ عملکرد
- توجه به جایگاه محصول
- ارائه مناسب
- جلوگیری از افت فروش



## سگ

**محبوبیت پایین + سود کم**

محصولی که عملکرد ضعیف‌تری دارد.

- پیدا کردن علت
- بررسی امکان اصلاح
- بررسی جایگزینی
- در صورت لزوم حذف



## معما

**محبوبیت پایین + سود بالا**

محصولی که ارزش اقتصادی خوبی دارد اما کمتر انتخاب می‌شود.

- بررسی نام
- بررسی توضیحات
- بررسی تصویر
- بررسی جایگاه در منو
- بررسی نحوه معرفی محصول

# محصولات منوی خود را روی ماتریس قرار دهید

| محبوبیت \ سودآوری | پایین | بالا |
| --- | --- | --- |
| بالا | اسب کاری | ستاره |
| پایین | سگ | معما |

## ۳ محصولی که بیشترین توجه را جلب کردند:

۱. _____

۲. _____

۳. _____

## مهم‌ترین تصمیمی که باید بگیرم:

_____

# امتیاز مهندسی منوی شما چند است؟

به هر بخش از ۰ تا امتیاز مشخص‌شده نمره بدهید.

| معیار | حداکثر امتیاز | امتیاز شما |
|---|---|---|
| شناخت میزان فروش آیتم‌ها | ۱۵ | |
| شناخت هزینه مواد اولیه | ۱۵ | |
| محاسبه حاشیه مشارکت | ۱۵ | |
| شناخت محصولات پرفروش | ۱۰ | |
| شناخت محصولات سودآور | ۱۰ | |
| دسته‌بندی مناسب منو | ۱۰ | |
| توضیحات محصولات | ۵ | |
| تصاویر محصولات | ۵ | |
| به‌روزرسانی اطلاعات | ۵ | |
| بررسی دوره‌ای عملکرد | ۱۰ | |
| **مجموع** | **۱۰۰** | |

## نتیجه شما

🔴 **۰ تا ۴۰ — منوی واکنشی**
بخش زیادی از تصمیم‌های منوی شما احتمالا بدون داده کافی گرفته می‌شوند.

🟡 **۴۱ تا ۷۰ — منوی در حال بهینه‌سازی**
زیرساخت اولیه را دارید، اما هنوز فرصت‌های مهمی برای بهبود وجود دارد.

🟢 **۷۱ تا ۸۵ — منوی داده‌محور**
تصمیم‌گیری درباره منو تا حد زیادی بر اساس اطلاعات انجام می‌شود.

⭐ **۸۶ تا ۱۰۰ — منوی مهندسی‌شده**
منو را به‌صورت منظم بررسی و بر اساس عملکرد آن اصلاح می‌کنید.

# آیا هر محصول به‌درستی ارائه شده است؟

## نام محصول

- [ ] واضح است
- [ ] قابل فهم است
- [ ] با محصول واقعی مطابقت دارد
- [ ] ویژگی مهم محصول را منتقل می‌کند

## توضیحات

- [ ] فقط فهرست مواد اولیه نیست
- [ ] محصول را برای مشتری قابل تصور می‌کند
- [ ] اطلاعات مهم را انتقال می‌دهد
- [ ] بیش از حد طولانی نیست

## تصاویر

- [ ] باکیفیت است
- [ ] محصول واقعی را نشان می‌دهد
- [ ] ظاهر اشتهابرانگیزی دارد
- [ ] با محصولی که مشتری دریافت می‌کند مطابقت دارد

## اطلاعات

- [ ] قیمت به‌روز است
- [ ] ویژگی‌های محصول مشخص است
- [ ] گزینه‌های قابل انتخاب مشخص هستند
- [ ] محصول در دسته‌بندی مناسب قرار دارد

# منوی خودتان را مثل یک مشتری ببینید

یک نفر را که با منوی شما آشنا نیست انتخاب کنید.

منو را در اختیارش بگذارید و فقط مشاهده کنید.

## از او بخواهید:

«یک غذای اصلی انتخاب کند.»

به او کمک نکنید.

## این موارد را بررسی کنید:

- [ ] سریع دسته موردنظر را پیدا کرد؟
- [ ] بین محصولات مشابه سردرگم شد؟
- [ ] توضیحات را خواند؟
- [ ] تصویر محصول توجهش را جلب کرد؟
- [ ] درباره قیمت سوال کرد؟
- [ ] درباره ترکیبات محصول سوال کرد؟
- [ ] در انتخاب محصول مکث زیادی داشت؟

## چیزی که مشاهده کردم:

## مهم‌ترین مشکل تجربه انتخاب:

## ایده من برای اصلاح:

# برای هر محصول، یک اقدام مشخص تعیین کنید

**نکته**
این فرم را به ازای هر محصول منو، یک‌بار جداگانه چاپ و تکمیل کنید.

نام محصول _____

## گروه:

- ☐ ⭐ ستاره
- ☐ 🧩 معما
- ☐ 🐴 اسب کاری
- ☐ 🐕 سگ

## مشکل اصلی محصول چیست؟

- ☐ قیمت
- ☐ محبوبیت
- ☐ تصویر
- ☐ دسته‌بندی
- ☐ هزینه
- ☐ توضیحات
- ☐ جایگاه در منو
- ☐ سایر

## اقدام پیشنهادی:

- ☐ حفظ
- ☐ اصلاح قیمت
- ☐ تغییر توضیحات
- ☐ تغییر جایگاه
- ☐ جایگزینی
- ☐ برجسته‌سازی
- ☐ کاهش هزینه
- ☐ تغییر تصویر
- ☐ آزمایش دوباره
- ☐ حذف

## اقدام دقیق:

_____

_____

مسئول اجرا _____

تاریخ اجرا _____

## شاخصی که باید بعدا بررسی کنم:

_____

_____

# از تحلیل به اجرا

حالا فقط ۳ تغییر مهم را انتخاب کنید.

### ۱ هفته اول

اقدام:

چرا این تغییر مهم است؟

### ۲ هفته دوم

اقدام:

چرا این تغییر مهم است؟

### ۳ هفته سوم

اقدام:

چرا این تغییر مهم است؟

### ۴ هفته چهارم

چه چیزی را اندازه‌گیری می‌کنم؟

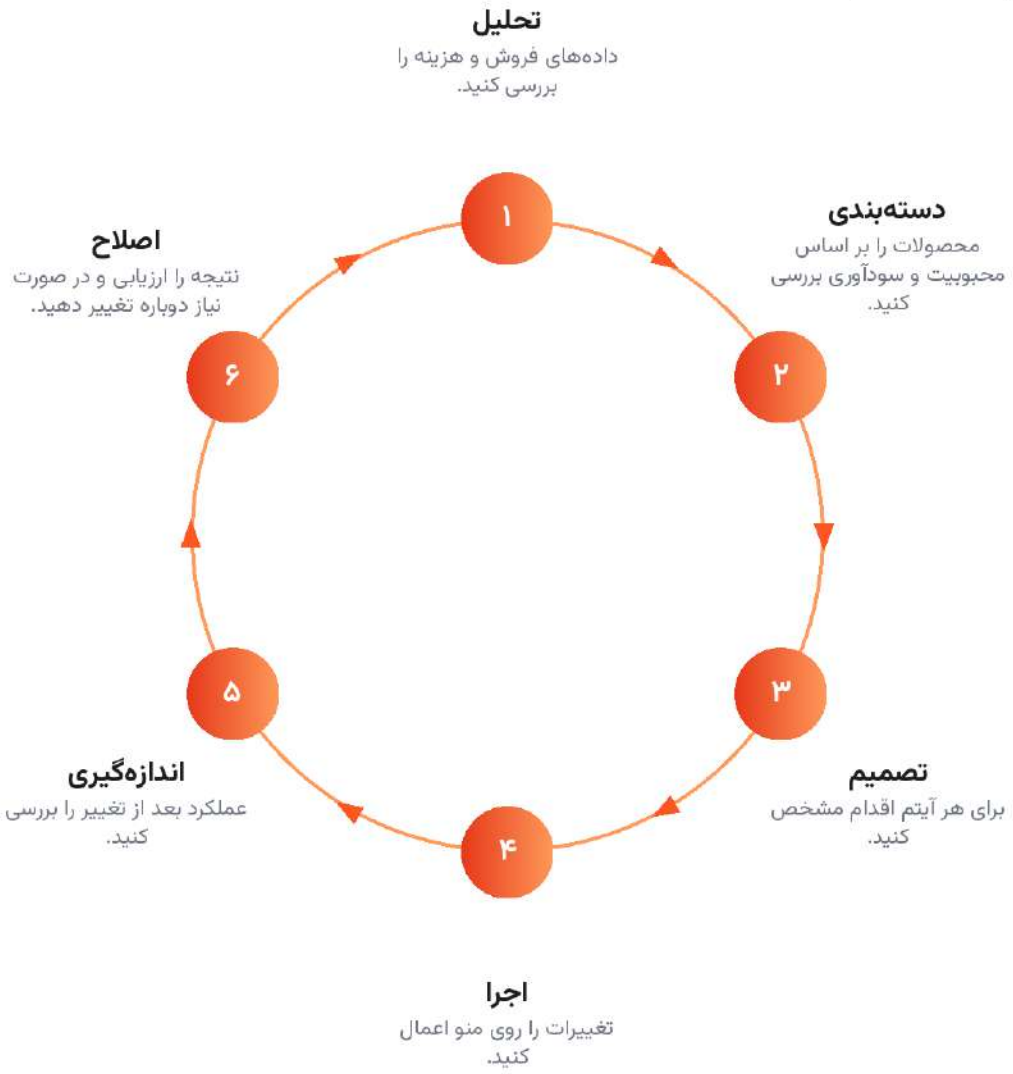
چه چیزی بهتر شد؟

چه چیزی هنوز نیاز به اصلاح دارد؟

# مهندسی منو پروژه یک‌روزه نیست.

بعد از اینکه منو را تحلیل و اصلاح کردید، کار تمام نمی‌شود.

شما باید این چرخه را هر چند وقت یکبار دوباره تکرار کنید:




**تاریخ آخرین بررسی** _____ **تاریخ بررسی بعدی** _____

MENUGO

# حالا نوبت اجرای تغییرات است.

تحلیل منو زمانی ارزشمند خواهد بود که بتوانید نتیجه آن را در منوی واقعی اجرا کنید.

- آیا قیمت یک محصول تغییر کرده است؟
- توضیحاتش نیاز به اصلاح دارد؟
- تصویر جدیدی برای آن آماده کرده‌اید؟
- یک محصول موقتا موجود نیست؟
- دسته‌بندی جدیدی به منو اضافه کرده‌اید؟

**در منوی دیجیتال، مدیریت و به‌روزرسانی این اطلاعات می‌تواند بسیار ساده‌تر از وابستگی به نسخه‌های چاپی باشد.**



یک ابزار از

**menugo.ir**

منوی دیجیتال کافه و رستوران

# MENUGO

## منوی دیجیتال کافه و رستوران

با منوگو می‌توانید منوی دیجیتال خود را مدیریت کرده و اطلاعات محصولات، دسته‌بندی‌ها، تصاویر و سایر بخش‌های منو را به‌روزرسانی کنید.

**حالا که منوی خود را تحلیل کرده‌اید، به یک پلتفرم منوی دیجیتال برای مدیریت بهتر آن نیاز دارید.**

**ساخت منوی دیجیتال با منوگو**

menugo.ir

### درباره این کیت

کیت مهندسی منو توسط منوگو با هدف کمک به مدیران کافه و رستوران برای تحلیل و بهینه‌سازی منوی محصولات تهیه شده است.

این فایل می‌تواند برای:

- آموزش تیم رستوران
- بررسی دوره‌ای منو
- تحلیل محصولات
- جلسات مدیریت
- برنامه‌ریزی تغییرات منو

قابل استفاده است.

### منبع

منوگو: پلتفرم منوی دیجیتال کافه و رستوران

وب‌سایت menugo.ir

### برای استفاده در محتوا

اگر از جدول‌ها، ماتریس یا چارچوب این کیت در یک محتوای آموزشی استفاده می‌کنید، لطفاً منوگو را به‌عنوان منبع ذکر کنید.