

QUALITYFRY

AUTOMATIC SMART COOKING

**RETAIL: GUÍA PARA MONTAR UN MERCAURANTE
RENTABLE**

www.qualityfry.com



¡Los mercaurantes han llegado para quedarse!

Los mercaurantes se han convertido en un modelo de negocio en retail que ha llegado para quedarse. De esta forma, el segmento entra de lleno en una de las tendencias de consumo -tenemos poco tiempo y cocinamos por hobby- y han comenzado a ofrecer productos listos para comer en sus locales y también a domicilio. Según datos de Nielsen, la cesta de la compra de los españoles ascendió a 89.000 millones de euros en 2019, un 2,4% más que en el año anterior. En cambio, la venta de comida preparada creció el doble, un 5,7%, hasta superar los 3.000 millones de euros.

QUÉ ENCONTRARÁS EN ESTA GUÍA



POR QUÉ UN MERCAURANTE

Nuevo concepto de negocio de restauración en retail.

QUÉ VALORAN LOS CLIENTES DE UN SUPERMERCADO

Factores fundamentales para satisfacer la demanda.

QUÉ TENER EN CUENTA PARA INTRODUCIR UN CÓRNER DE COMIDA PARA LLEVAR

Lo que necesitas saber para montar un córner de comida para llevar en un supermercado.

QUALITYFRY, LA SOLUCIÓN AUTOMÁTICA. SIN HUMOS. SIN OLORES.

Características principales de los equipos QualityFry para aumentar las ventas de tu negocio.

PREPARA TU MENÚ: COMIDA RECIÉN HECHA PARA TODOS LOS GUSTOS

Elabora un menú más variado y más atractivo para tu público objetivo.

¿POR QUÉ UN MERCAURANTE ?



En los últimos años, en el sector del gran consumo se ha empezado a escuchar el término **mercaurante**, que es el nombre que reciben los establecimientos que son **mitad “mercado” y mitad “restaurante”**.

Por lo que, como su definición lo indica, un mercaurante está destinado a que el consumidor pueda **realizar la compra y a su vez comer** los productos elaborados en el mismo establecimiento. Un modelo de negocio diferente que busca satisfacer las necesidades de un nicho de mercado que quiere comodidad, buen precio y que no tienen tiempo para cocinar.

Las principales cadenas de supermercados son las que apuestan por este modelo de negocio, ya que consumir los productos directamente en el local abre una oportunidad para que los clientes puedan degustar las **comidas elaboradas con ingredientes y productos propios del establecimiento**. De esta manera los usuarios se decantarán por más productos que antes no formaban parte de su lista de la compra.

QUÉ VALORAN LOS CLIENTES

EN UN SUPERMERCADO

Una tendencia al alza para los supermercados que cada vez buscan innovar la manera en que ofrecen sus servicios a los clientes como: instalación de cocinas para ofrecer platos calientes, expositores de sushi, espacios distribuidos estratégicamente con mesas para sentarse a consumir, oferta gastronómica variada, microondas para calentar la comida, ofrecer desayunos completos a precios competitivos y más opciones que están en constante actualización. Existen tres factores fundamentales que están llevando a los mercaurantes a la cima del gran consumo:



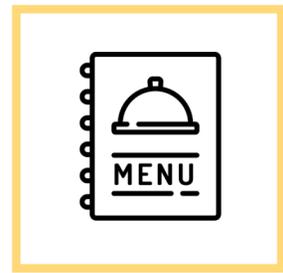
Comodidad y rapidez

El mayor impulso para los mercaurantes es *ofrecer la posibilidad de hacer la compra y comer en el mismo lugar, ahorrando tiempo en desplazamiento* y pudiendo elegir su propio menú y degustarlo inmediatamente.



Precios competitivos

Propician un ahorro para el consumidor debido a que *el cliente paga exclusivamente los alimentos que elige* y no por un servicio en sala.



Menús saludables

Dado que los platos son elaborados in situ con productos frescos y a elección de los consumidores, las *opciones son sencillas, nutritivas y poco calóricas.*

Con lo cual, la fusión de los mercados y los restaurantes han terminado con la brecha que existía entre estos dos tipos de establecimientos, enriqueciendo las opciones para que los clientes puedan elegir.

QUÉ TENER EN CUENTA PARA INTRODUCIR UN CÓRNER DE COMIDA PARA LLEVAR

Inicia un servicio de comida para llevar

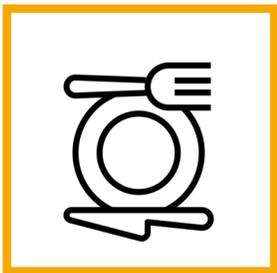
Por las grandes posibilidades que ofrecen al segmento y gracias a las facilidades que encuentras en el equipamiento, este sector generará una repercusión muy grande en la restauración de conveniencia. El acercamiento al concepto de restauración, el aumento en la oferta gastronómica, los acuerdos con plataformas de servicio a domicilio, la inclusión de espacios adecuados para el consumo de los productos en el local, cocinados in situ de producto fresco del supermercado delante del propio usuario... hacen que los espacios de comida para llevar se conviertan en el futuro del retail.



CORNER DE COMIDA PARA LLEVAR



Una vez que se ha tomado la decisión de implantar un córner de comida para llevar, hay que tener en cuenta varios puntos fundamentales:



Comida saludable

En la actualidad hay tantas opciones de comidas preparada como tipos de clientes. Y es que los distintos gustos, intolerancias y formatos de menú se tienen muy en cuenta para desarrollar propuestas enfocadas a todos los perfiles. La personalización posibilita multiplicar opciones.



Aprovecha la frecuencia de compra

Las fronteras entre retail y restauración se diluyen creando modelos donde el eje central ya no es el producto sino el consumidor, que deja de ir a una tienda para comprar y a un restaurante para comer, ya que busca vivir experiencias en un mismo espacio.



Espacio agradable



Las zonas de restauración de los retailers ya no son solo un punto de conveniencia. La mayoría de los clientes buscan una experiencia completa con un plus de ocio. Se tiende cada vez más a crear espacios contemporáneos más cálidos y personales, donde prima el confort y que el cliente se sienta como en casa.

CORNER DE COMIDA PARA LLEVAR



Precios asequibles para todos los bolsillos

El delivery y los supermercados han sido actores principales a la hora de democratizar el acceso a la comida preparada, con precios competitivos y asequibles.



Servicio rápido

La conveniencia sigue siendo la razón principal por la que acudir a soluciones de comida preparada: comprar, cocinar y comer en la mayor brevedad posible.

Servicios de valor añadido



Además de la oferta gastronómica y comercial, puedes agregar una gama de servicios con los que mejorar la experiencia de compra del cliente: talleres, degustaciones, personal shopper, catering...

QUALITYFRY

LA SOLUCIÓN AUTOMÁTICA. SIN HUMOS. SIN OLORES.

La falta de cocina y la limitación del espacio son unos de los retos a los que se enfrentan los supermercados que ponen la vista en convertirse en un mercaurante. Por eso, te presentamos la tecnología sin humos ni olores desarrollada en todos los equipos QualityFry que se establece como el mejor aliado de este modelo de negocio. Te explicamos por qué:



¿POR QUÉ ELEGIR QUALITYFRY?



Sin salida de humos ni campana de extracción

El equipamiento QualityFry puede cocinar sin necesidad de salida de humos y sin campana extractora. Hemos desarrollado un innovador sistema de filtros que, elimina totalmente los humos, minimiza radicalmente los olores de la fritura y permite freír diferentes alimentos en el mismo aceite sin mezclar sus sabores.

De esta manera no existe contaminación en el ambiente y gracias a sus dimensiones reducidas se pueden ubicar en cualquier parte de la sección de comida preparada de los mercaurantes. Además, al ser monofásicas sólo necesitan una toma de corriente eléctrica para empezar a cocinar.

¿POR QUÉ ELEGIR QUALITYFRY?

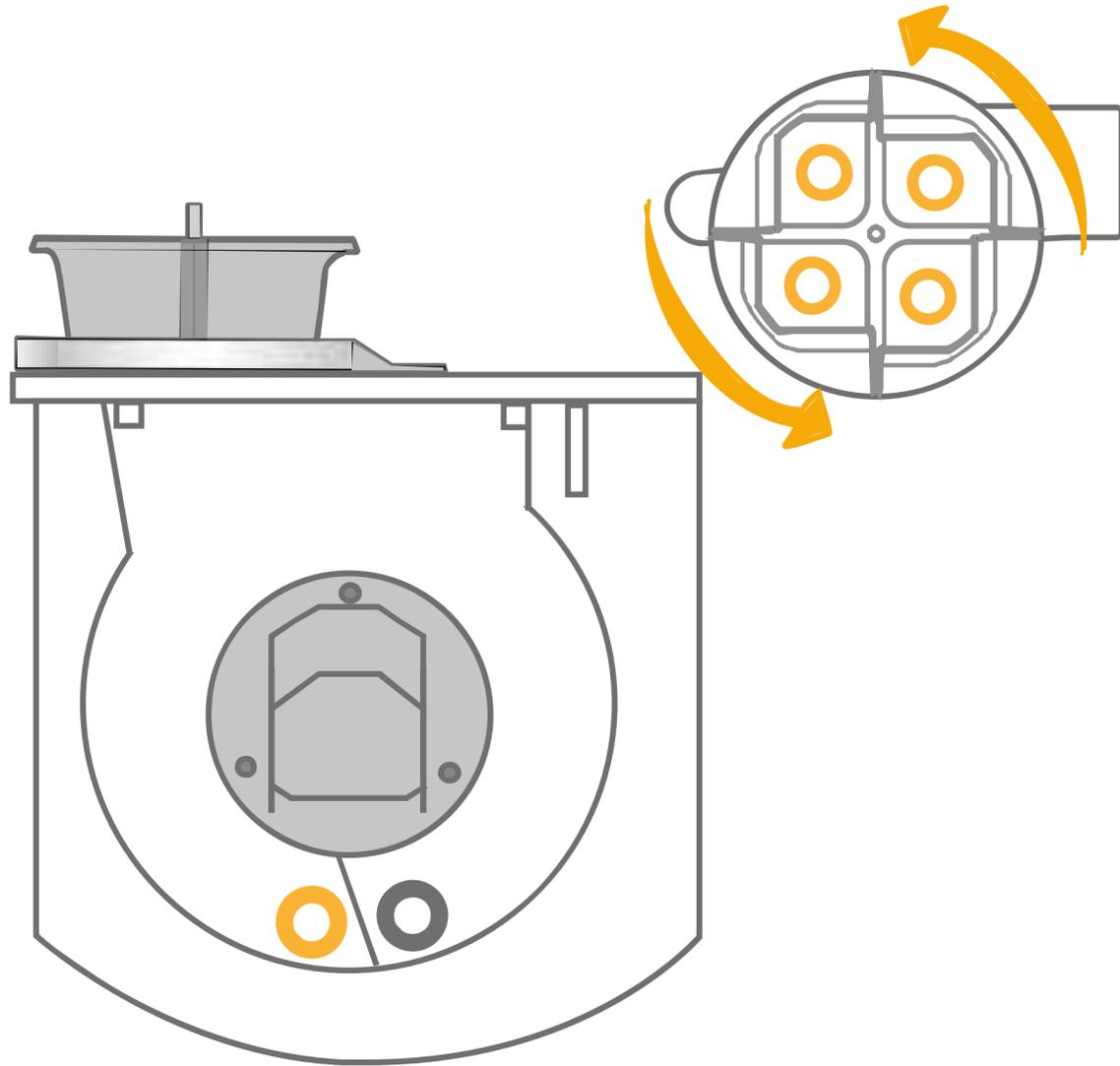


Seguridad

La cámara de fritura está construida con una doble capa de acero inoxidable (AISI 304 L) que aísla las altas temperaturas del interior y protege absolutamente al operario y su entorno.

Es una máquina estanca, cerrada, que cocina con una muy baja concentración de oxígeno garantizando la seguridad y su sencillo y rápido manejo permite eliminar los errores de manipulación por el personal.

¿POR QUÉ ELEGIR QUALITYFRY?

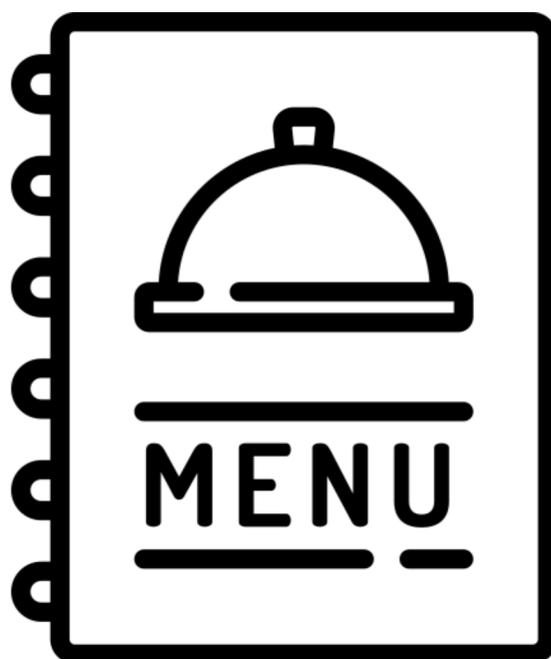


Rapidez y estandarización de los procesos de cocina

Su innovador diseño permite programar de 6 raciones a la vez, 2 en la cámara de fritura y 4 en el carrousel, sin necesidad de recarga. Todo ello en tiempo récord y de forma totalmente automática.

Es una máquina capaz de freír de manera autónoma acortando los tiempos de cocina. Permite freír en un tiempo record varios tipos de alimentos a la vez (salados y dulces) o de manera consecutiva, sin mezclar los sabores de los mismos y consiguiendo un alto estándar en la calidad de la fritura en todos los locales.

PREPARA TU MENÚ: COMIDA RECIÉN HECHA PARA TODOS LOS GUSTOS



¿Necesitas ayuda para diseñar tu carta?

Las posibilidades que el equipamiento de QualityFry te ofrece son ilimitadas. Freír, sellar y regenerar te permitirán elaborar un menú que se adapte a las necesidades de tu negocio. Aquí te proponemos varias ideas.



PREPARA TU MENÚ

Complementa tu oferta gastronómica y ofrece variedad de platos en tiempo récord.



APERITIVOS

Nuggets de pollo • aros de cebolla • palitos de mozzarella • sushi en tempura • empanadillas, etc.



PREPARA TU MENÚ



CARNES

Carnes

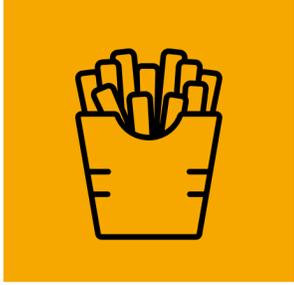
Solomillo de cerdo • presa ibérica
• albóndigas • alitas de pollo •
costillas • torreznos • lomo • etc.

Hamburguesas

Tanto miniburguers como
hamburguesas de 160 gramos.



PREPARA TU MENÚ



PATATAS



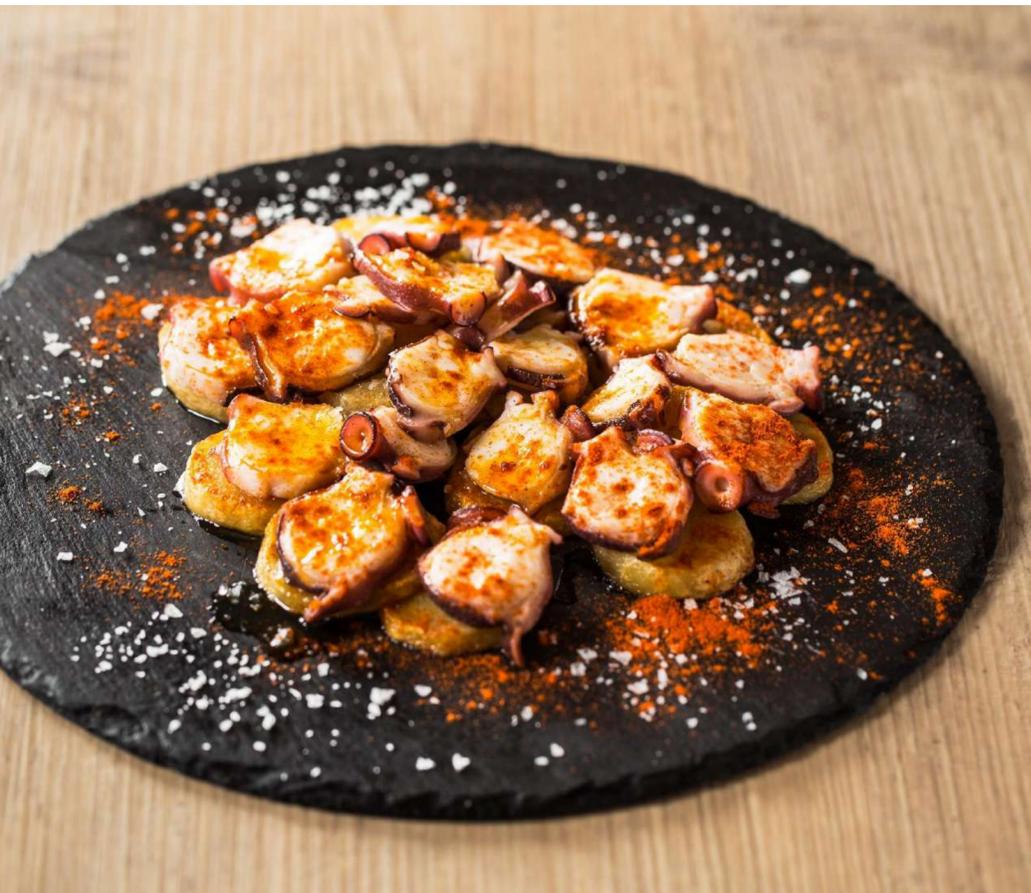
Patatas 6x6 • gajo • bistro style • bravas • batata, etc.



PREPARA TU MENÚ



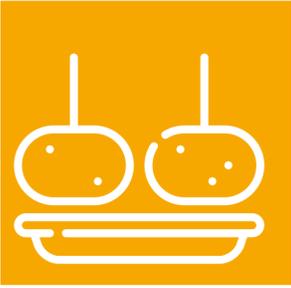
PESCADOS Y MARISCOS



Calamares • pulpo
• gambas •
merluza • palitos
de marisco •
chopitos • muslitos
de cangrejo •
gyozas • saquitos
de mariscos, etc..



PREPARA TU MENÚ



CROQUETAS

De jamón • cocido • pollo •
boletus • queso • queso
idiazábal • marisco, etc.



PREPARA TU MENÚ



VERDURAS

Pimientos de padrón • espárragos • berenjenas con miel de caña • alcachofas • tempura de verduras, etc..



PREPARA TU MENÚ



DULCES



Tanto fresco como congelados, con el equipamiento QualityFry puedes preparar dulces como: churros • leche frita • samosas dulces • rosquillas, etc.





¿Necesitas asesoramiento?

**¿Tienes dudas sobre cómo funciona
nuestra máquina?**

www.qualityfry.com

Cuéntanos cuál es tu idea de negocio y con gusto de ayudaremos a encontrar la mejor máquina para que obtengas rentabilidad en poco tiempo.

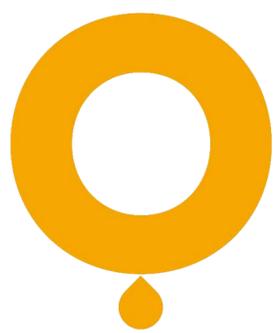


info@qualityfry.com



+34 913 759 567





QUALITYFRY
AUTOMATIC SMART COOKING



www.qualityfry.com