

Checkliste: Die Speisekarte auf Verkaufswirkung prüfen

Orientierung, Sprache und Wirtschaftlichkeit zusammenbringen

Die Speisekarte ist nicht nur eine Auflistung, sondern ein wichtiges Verkaufsinstrument. Sie soll Orientierung geben, Appetit erzeugen, die Positionierung des Betriebes stärken und wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen erleichtern.

Struktur und Lesbarkeit

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Die Karte ist übersichtlich und nicht überladen.	☐	☐	☐
Kategorien und Reihenfolge sind für Gäste sofort verständlich.	☐	☐	☐
Schriftgröße, Kontrast und Zeilenabstände sind gut lesbar.	☐	☐	☐
Preise sind klar, aber nicht dominanter als das Angebot dargestellt.	☐	☐	☐
Wichtige Angebote sind an aufmerksamkeitsstarken Positionen platziert.	☐	☐	☐
Zusatzinformationen stören nicht den Lesefluss.	☐	☐	☐
Die Karte funktioniert auch bei schlechterem Licht und für ältere Gäste.	☐	☐	☐

Auswahl und Positionierung

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Das Angebot passt klar zur Zielgruppe des Betriebes.	☐	☐	☐
Die Karte zeigt ein erkennbares Profil statt beliebiger Vielfalt.	☐	☐	☐
Die Anzahl der Gerichte ist für Küche und Service beherrschbar.	☐	☐	☐
Saisonale und regionale Stärken werden sichtbar gemacht.	☐	☐	☐
Vegetarische, vegane und besondere Ernährungsoptionen sind auffindbar.	☐	☐	☐
Wirtschaftlich wichtige Angebote sind sinnvoll eingebunden.	☐	☐	☐
Schwache oder austauschbare Positionen werden regelmäßig hinterfragt.	☐	☐	☐

Sprache und Beschreibung

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Bezeichnungen sind verständlich und appetitlich.	☐	☐	☐
Beschreibungen nennen relevante Besonderheiten statt leerer Floskeln.	☐	☐	☐
Die Sprache passt zum Stil und Preisniveau des Betriebes.	☐	☐	☐
Unbekannte Fachbegriffe werden vermieden oder erklärt.	☐	☐	☐
Herkunft und Qualität werden nur genannt, wenn sie glaubwürdig sind.	☐	☐	☐
Zusatzoptionen und Beilagen sind klar beschrieben.	☐	☐	☐
Allergen- und Pflichtinformationen sind korrekt und gut auffindbar.	☐	☐	☐

Wirtschaftlichkeit und Aktualität

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Verkaufshäufigkeit und Deckungsbeitrag werden gemeinsam bewertet.	☐	☐	☐
Preise werden bei Kostenänderungen rechtzeitig überprüft.	☐	☐	☐
Nicht verfügbare Angebote werden nicht unnötig lange geführt.	☐	☐	☐
Küche und Service können alle Positionen konstant erfüllen.	☐	☐	☐
Änderungen werden im Kassensystem und in allen Kanälen gleichzeitig umgesetzt.	☐	☐	☐
Die Karte wird mindestens mehrmals pro Jahr systematisch geprüft.	☐	☐	☐

Welche drei Positionen sollen Gäste auf unserer Karte zuerst wahrnehmen?

Welche Position ist aktuell weder profilbildend noch wirtschaftlich überzeugend?

Name:

Datum:

Nächste Schritte:
