



FOR RESTAURANTER OG BARER

Slik skaper du mer verdi uten å kutte prisene

Verdi handler ikke om å ta lavere betalt. Det handler om å strukturere opplevelsen slik at gjesten føler at de får mer.

 Verdi ikke lik rabatt

 Struktur som strategi

 Opplevd verdi

• UTGANGSPUNKTET

Verdi og rabatt er ikke det samme

En lavere pris gjør noe billigere. God verdi gjør at noe føles mer verdt det. Det handler ikke om hva gjesten betaler, men om hva gjesten opplever at de får tilbake.

DEN GAMLE LIGNINGEN

~~Lavere pris~~ = billigere

Kutter marginen. Endrer ikke opplevelsen.

DEN NYE LIGNINGEN

Ramme + Presentasjon + Timing = verdt det

Beholder marginen. Løfter opplevelsen.

• GJESTENS SPØRSMÅL

Gjesten spør ikke bare:

«~~Er dette billig?~~»

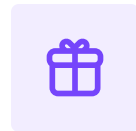


«**Er dette verdt det?**»

Og det spørsmålet handler om **design**.

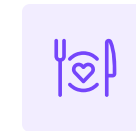
Verdi skapes på flere måter enn pris

De som lykkes best, konkurrerer ikke på lavest pris — de redesigner selve tilbudet.



Innpakking

Hvordan retten og menyen settes sammen til en helhet.



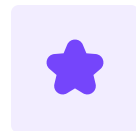
Presentasjon

Hvordan porsjonen vises fram på tallerken og i meny.



Rytme

Hvordan tilbudet får en tydelig rolle i uka.



Ekklusivitet

Hvordan opplevelsen føles spesiell eller begrenset.



Tydelighet

Hvordan gjesten raskt forstår hva de får — og hvorfor.

• **FORMATET**

Verdi er ikke matematikk. Det er arkitektur.

Mange skaper nå verdi gjennom smartere formater, ikke større rabatter. Når tilbudet får en tydelig ramme som er enkel å forstå og enkel å bestille, øker den opplevde verdien uten at marginen må ned.

- Steak frites-kvelder
- Prix fixe-menyer
- «Mini meals»
- Martini- og matpakker
- Planlagt happy hour
- Ukentlige spesialkonsepter





• EKSEMPEL

Biff-strategien

Biff føles som noe ekstra, noe gjesten unner seg. Når retten får en tydelig ramme, som en fast ukedag eller en egen meny, endrer det hvordan tilbudet oppleves. Det fremstår ikke som en rabatt, men som en anledning.

ET GODT BIFF-KONSEPT HAR

- ✓ Et tydelig navn
- ✓ Enkel, attraktiv meny
- ✓ En presentasjon lett å forstå
- ✓ En fast ukedag
- ✓ Synlighet i digitale kanaler
- ✓ Kobling mat, drikke og stemning

• FØR OG ETTER

Samme rett. To menyer.

Råvaren er den samme — det er rammen rundt som flytter den opplevde verdien. Her er den samme biffen, presentert på to måter.

• UTEN VERDI

Bifftallerken	329
Husets pasta	245
Dagens fisk	289

Bare en pris. Ingen ramme, ingen grunn til å velge den nettopp i kveld.

• MED VERDI

Torsdag = Steak Night

Entrecôte 250 g, pommes frites & bearnaise

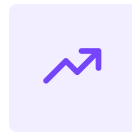
Modnet i 30 dager, grillet over kull. Serveres med et glass av husets rødvin.

385 kr torsdager 17–21

• Pakking • Rytme • Presentasjon • Tydelighet

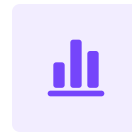
Forskjellen: et navn, en fast kveld, en presentasjon og en tydelig grunn til å velge den — uten å røre verken råvaren eller marginen.

Et sterkt verdikonsept gir mer enn margin



Mer trafikk på roligere dager

Tidsbegrensede konsepter trekker gjester på dager som ellers er stille.



Løfter utvalgte retter og drikke

En tydelig ramme flytter oppmerksomheten mot det du vil selge.



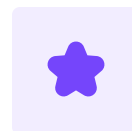
En enklere meny å forstå

Færre, tydeligere valg gjør det raskere for gjesten å bestille.



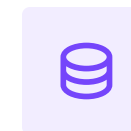
Flere gjentakende besøk

Faste ritualer gir gjesten en grunn til å komme tilbake.



Tydeligere forventninger hos gjesten

Når tilbudet er klart, vet gjesten hva de får — og blir fornøyd.



Økt opplevd verdi

Verdien ligger i rammen, ikke i prisen du må kutte.

Verdi handler om mer enn pris

Når konseptet er tydelig, enkelt å bestille og godt synlig digitalt, blir verdien lettere å forstå. Restauranter kan vinne mer her, ikke ved å gjøre alt billigere, men ved å gjøre tilbudene smartere, tydeligere og mer fristende.

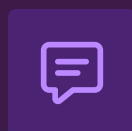
Riktig format, riktig presentasjon og riktig timing kan gjøre et godt tilbud til noe gjesten faktisk opplever som verdt det.



OM FAVRIT

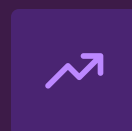
Neste generasjons POS for restauranter

Vi samler bestilling, betaling og kasse på ett sted — bygget for norsk uteliv. Derfor velger restauranter oss:



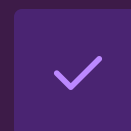
Norsk support

Et norsk team som kjenner bransjen — tilgjengelig når du trenger det.



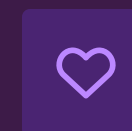
Økt omsetning

Digital bestilling og mersalg løfter snittordren ved hvert bord.



Mer stabilitet

Driftssikker teknologi som står støtt når det står på som verst.



Bedre gjesteopplevelse

Sømløs bestilling og betaling gir gjesten en enklere kveld.