

La coctelería con historia: fuera de carta en el bar

*El cóctel de la carta se pide.
El que hiciste para él se cuenta.*

En cinco líneas

En un bar con oficio, la carta es el suelo, no el techo. Por encima viven las experiencias que ningún papel recoge: el cóctel creado a medida a partir de los gustos del cliente, el destilado especial que se cuenta en veinte segundos, el ritual de preparación que convierte una copa en un pequeño espectáculo. Es el upselling más experiencial que existe — el cliente no paga más por beber más: paga más por vivir algo hecho para él. Y tiene las mismas dos condiciones de siempre: el precio dicho antes, y los límites del bar (ficha 24) intactos: la experiencia jamás se le vende a quien no debe seguir bebiendo.

El guion, paso a paso

- 1. La pregunta que abre el taller.** Al cliente instalado y receptivo: «¿Le preparo algo fuera de carta? Dígame por dónde le gusta: ¿cítrico, seco, dulce, con humo?» Tres respuestas tuyas y tienes el encargo más personal del hotel: un cóctel que no existía hasta que él llegó. Preséntalo con su precio por delante: «le hago algo a medida por [X].»
- 2. El destilado con historia.** La botella especial de la estantería alta se vende sola si se cuenta bien: «Si le gustan los [tipo], tengo uno fuera de carta — [historia de veinte segundos: de dónde, qué lo hace distinto] — la copa por [X].» Historia corta, precio claro, cero solemnidad: es una recomendación entre conocedores, no una subasta.
- 3. El momento justo.** Nunca en el primer minuto — el primer pedido es su aterrizaje. El fuera de carta vive en el segundo pedido, en la sobremesa, en la conversación que ya fluye: cuando el cliente está cómodo, la propuesta es un regalo; cuando acaba de sentarse, es presión.
- 4. El ritual visible.** La preparación a la vista — el gesto cuidado, el hielo tallado, el enfriado de la copa, la presentación — es la mitad del valor: está pagando también el espectáculo discreto. La higiene visible de la ficha 26 y el teatro sereno del oficio, en la misma coctelera.
- 5. Bautízalo y regálaselo.** El toque maestro que no cuesta nada: «¿Le ha gustado? Pues ya tiene nombre: el [su apellido / algo de la conversación]. Cuando vuelva, lo pide por su nombre.» Acabas de convertir una copa en un motivo de regreso — la memoria del bar (ficha 24) trabajando para la fidelización.

Con recursos limitados: cómo sostener el estándar

Si no tienes...	El estándar se sostiene así
Botellería premium o dispensa de coctelería	La creación a medida es técnica, no inventario: con seis botellas honestas, cítricos y un jarabe casero se fabrica un fuera de carta digno. El valor está en el «hecho para usted», no en la etiqueta.

Delante del huésped

QUÉ HACER	QUÉ NO HACER	QUÉ NUNCA HACER
Decir el precio antes de preparar, siempre. Leer si el cliente está para experiencias o para su copa de siempre en paz.	Convertir el fuera de carta en espectáculo invasivo para toda la barra. Presumir de técnica por encima del cliente.	Inventar añadidas, orígenes o exclusividades falsas. Y jamás usar el fuera de carta para alargar el consumo de quien no debe seguir: los límites de la ficha 24 mandan sobre cualquier venta — sin excepción y sin propina que lo compre.

Errores frecuentes

- ◆ Ofrecerlo a todos por sistema: el fuera de carta es un traje a medida; ofrecido en serie se convierte en carta con otro nombre.
- ◆ La pregunta de gustos como interrogatorio: tres preguntas fluidas bastan; siete son una ficha de cliente.
- ◆ Prepararlo de espaldas: el ritual visible es la mitad de lo que está pagando.
- ◆ No registrar el éxito: la fórmula del cóctel y la preferencia de servicio pertinente se anotan en el soporte autorizado del bar — con los mismos límites de la ficha 24: solo lo necesario para servirle mejor, con acceso para quien le atiende — y eso es lo que lo convierte en «lo de siempre» de un repetidor.

LA REGLA DE ORO

**«El cóctel de la carta se pide.
El que hiciste para él se cuenta.»**

El ejercicio de esta ficha

Diseña tu fuera de carta de esta semana: tu pregunta de gustos, tres creaciones distintas según tres respuestas típicas (cítrico, seco, dulce) con su precio, y tu destilado con historia de veinte segundos. En la corrección que sigue te comparto el mío.