

Rentabilidad Real para tu Obrador Artesano

Guía práctica para transformar tu panadería artesanal en un negocio rentable y sostenible, sin perder la esencia del producto hecho con pasión.

salva



Análisis

Escandalla tus 30 Productos Más Vendidos

La rentabilidad empieza por una pregunta brutal: ¿Qué productos te dejan dinero y cuáles te lo quitan?
No basta con vender mucho. Hay que vender bien.

Qué hacer hoy mismo

- Lista tu TOP 30 por unidades vendidas cada semana
- Calcula el coste real: ingredientes, packaging, merma, energía y mano de obra

Métricas clave

- Margen unitario (€)
- Margen %
- "€ por bandeja" o "€ por hornada"



salva

Subir Precios con Estrategia

Productos de capricho primero

Toca primero la bollería premium, los especiales y los productos con rellenos. Son los que admiten mejor el ajuste.

Comunica el valor real

Que el cliente entienda: fermentación larga, harinas de calidad, proceso artesano, hecho aquí cada día.

Ajusta formato si hace falta

Mantén la calidad siempre, pero revisa gramajes. A veces un pequeño ajuste resuelve la ecuación.



salva

Regla simple: Si algo se vende mucho pero deja poco margen, no es tu "producto estrella". Es tu "producto trampa".

Producción inteligente

Reduce Mermas con Producción por Franjas

La merma es el agujero más caro del obrador. Y casi siempre es "costumbre", no necesidad real.

01

Divide tu día en franjas

Establece 2–4 franjas de horneado según tu flujo de clientes habitual.

02

Registra durante 2 semanas

Apunta ventas por franja horaria y los sobrantes que generas en cada una.

03

Ajusta el primer horneado

Reduce volumen inicial y "rellena" después según demanda real.

Métricas clave: % de merma diaria.

Objetivo práctico: Bajarla cada semana, aunque sea un punto porcentual.

salva



salva

Diseña un Mix de Productos Ganador

Necesitas un mix estratégico que pague el negocio y te diferencie.

Producto diario

Alto volumen de rotación, margen correcto y demanda constante. Es tu base sólida.

Productos firma

3–5 panes o piezas que te diferencian de la competencia y te dan mejor margen. Tu identidad.

Productos impulso

Dulce, salado o café que sube el ticket medio. La venta complementaria fácil.

Métricas clave:

Ticket medio (€) y unidades por ticket de compra.

Crea Combos

La caja se arregla muchas veces con solo +1 producto por ticket. Sin vender de forma agresiva, solo facilitando la decisión.

Café + bollería

El clásico que siempre funciona para el desayuno

Pack desayuno/merienda

Una propuesta más elaborada, de bocata o tostadas

Bocata + bebida

Solución rápida para la comida express

Métricas clave:

% de tickets con combo y evolución del ticket medio semanal.

Estrategia

3 Productos "Héroe" que Vendan por Ti

Un catálogo infinito solo te desgasta sin resultados claros.

Cómo elegir tus héroes

- Busca productos con buena rotación diaria, margen decente, fácil repetición en producción e identidad clara que te distinga.
- Dales nombre propio, fotografía profesional y exposición privilegiada en mostrador.

Métricas clave Unidades vendidas al día

salva



Estandariza Procesos sin Perder Artesanía

El caos cuesta dinero real. Un sistema bien montado da paz mental... y margen. La artesanía no está reñida con tener método.



Gramajes y formatos

Define pesos estándar para cada producto. Evita la variabilidad que confunde al cliente.



Fichas de producto

Muy simples pero efectivas: ingredientes, proceso, tiempos. Para ti y para quien te ayude



Tiempos de fermentación

Define pesos estándar para cada producto. Evita la variabilidad que confunde al cliente.



Checklist diario

Apertura y cierre con pasos claros. Reduce olvidos y acelera el trabajo.

salva

Métricas

Errores por semana
Hornadas fallidas, devoluciones, piezas fuera de estándar

Controla Energía y Compras como un Profesional

Acciones concretas

- Revisa consumos por horas de horno: agrupa hornadas cuando sea posible
- Compra con previsión para evitar urgencias (que siempre son más caras)
- Define "par stock" de básicos: harinas, mantequilla, packaging esencial

No hace falta ser ingeniero.
Solo mirar dos números clave cada semana.

30%

Coste materia prima
Objetivo sobre ventas totales

8%

Coste energético
Estimado sobre facturación

salva

Tu Plan de Acción 30-60-90 Días

Primeros 30 días: Control

Escandallo de TOP 30 productos, registro de mermas y ventas por franja horaria.

Define tus 3 productos héroe claramente

60 días: Margen

Ajusta precios y formatos estratégicamente.

Implementa combos activos y revisa el mix de productos.

Estandarización básica en marcha.

90 días: Sistema

Producción por franjas afinada y funcionando.

Google Business optimizado como rutina.

Equipo con roles definidos y backup operativo.

La rentabilidad también es sostenibilidad humana. Si el negocio te quema, se rompe. Cuida al equipo, forma un segundo, establece turnos realistas. Un obrador rentable es un obrador que dura.