

La carta refleja claramente el concepto y el tipo de restaurante.

Está pensada para mi cliente objetivo, no para gustar a todo el mundo.

El número de platos es equilibrado y manejable.

Diferencio correctamente entre carta física y digital.

Las descripciones son claras y honestas.

Uso tamaños de ración como herramienta de venta.

Las imágenes aportan valor.

Los platos están ubicados estratégicamente.

Los precios están pensados estratégicamente.

Incluye información alimentaria y alérgenos.

Diseño coherente con la marca.

He revisado la carta desde el punto de vista del cliente.