

# PROTOCOLO Y SERVICIO DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA EN SALA

yovirgenextra

La misión de “yovirgenextra” es la de generar valor para el aceite de oliva virgen extra y posicionarlo en el lugar que se merece dentro de la cocina actual.

Para ello hemos desarrollado este manual con la intención facilitar la integración y conocimiento del producto tanto en cocina como en sala, ya que entendemos que el aove es capaz de desarrollar la creatividad en cocina y valor en sala.

## OBJETIVOS

### 1. Generar Valor en Sala

Mediante su inclusión en carta, el comensal tendrá la oportunidad de conocer los distintos aoves con los que se han preparado cada uno de los platos.

### 2. Posicionar al restaurante en base a sus conocimientos

Es obligación del Chef y del Maitre conocer los productos primarios con los que se trabaja, gracias a este conocimiento serán capaces de transmitir a los clientes las cualidades organolépticas de los aoves y sus maridajes poniendo en valor para el cliente tanto los aoves como el trabajo realizado en cocina.

### 3. Aumentar la satisfacción del cliente en cada servicio

Conocer y descubrir el mundo del aove por parte de los comensales les permitirá aumentar su satisfacción en base un criterio propio y un mayor conocimiento de los platos.

## EL AOVE EN CARTA

El jefe de cocina deberá incluir los aoves en carta para hacer visible de una manera sencilla al comensal con que aoves se trabaja y sus características básicas. Para ello recomendamos incluir los siguiente puntos:

- **Marca del AOVE**
- **Productor**
- **Zona Geográfica / Denominación de Origen**
- **Variedad**
- **Maridaje:** siguiendo las recomendaciones del chef, qué platos maridarán mejor con los diferentes tipos de aceite que dispongamos en carta.
- **Precio venta público de la botella:** si al cliente le ha gustado y desea adquirir un ejemplar nuevo.

## NÚMERO DE ACEITES

El número recomendado desde yovirgenextra es de un mínimo de 2 y un máximo de 5.

En este intervalo el restaurante podrá garantizar el perfecto estado de los aoves, desarrollar un gran trabajo tanto en sala como en cocina y permitirá disfrutar a los clientes de cada servicio.

## PASOS A SEGUIR PARA UN CORRECTO SERVICIO

Como en cualquier maridaje, todo sumiller debe conocer el protocolo a la hora de ofrecer y servir lo que el cliente ha solicitado.

- Disponer siempre de cómo mínimo 4 botellas de aceite de las que aparecen en carta: una para el servicio y el resto por si el cliente desea adquirirla.
- La botella antes de sacarla a la sala para su servicio debe estar en óptimas condiciones: limpia, cerrada y sin rastro de usos anteriores.
- Mostrar la botella al cliente antes de servir y llegar a la mesa con la etiqueta de frente.
- Servir en un recipiente adecuado de unos 15ml, transparente o blanco en función del menaje disponible para que el cliente pueda hacer uso del aceite.
- Dejaremos la botella unos minutos encima de la mesa por si el cliente requiriese volver a servir o desea verla.
- Para servicios calientes que vengan desde cocina se servirá el aove sobre la carne; pescado... una vez este emplata y a +- 40° de esta manera los aromas del aceite de oliva virgen extra se abrirán mostrando toda su expresividad.
- Si al cliente le ha gustado le ofreceremos siempre la opción de compra de una unidad nueva incluyéndola en el ticket según la tarifa de carta.

## NORMAS DE CONSERVACIÓN

- La botella debe limpiarse después de cada servicio para su correcta conservación.
- El aceite debe preservarse siempre de la luz y de fuentes de calor superiores a 20° además de evitar los cambios bruscos de temperatura.
- Las botellas deberán estar siempre cerradas para evitar que adquiera olores extraños.
- Recomendamos que el aove tenga su propia cava o vitrina para evitar cualquier tipo de contaminación cruzada.



CONTACTO

✉ [export@pjtradingconsulting.com](mailto:export@pjtradingconsulting.com)

🌐 [www.yovirgenextra.com](http://www.yovirgenextra.com)



# PROTOCOL AND SERVICE OF EXTRA VIRGIN OLIVE OIL

# yovirgenextra

The mission of "Yovirgenextra" is to generate value for extra virgin olive oil and position it in the place it deserves within the current kitchen.

For this we have developed this manual with the intention of facilitating the integration and knowledge of the product in the kitchen and the restaurant, since we understand that the aove is capable of developing creativity in kitchen and value in the dining area.

## OBJETIVES

### 1. Generate Value to the restaurant

Through its inclusion in the menu, the diner will have the opportunity to know the different EVOOs with which each of the dishes has been prepared.

### 2. Position the restaurant based on your knowledge

It is the duty of the Chef and the Maitre to know the primary products with which they work, thanks to this knowledge they will be able to transmit to the clients the organoleptic qualities of the aoves and their pairings putting in value for the client both the aoves and the work done in kitchen.

### 3. Increase customer satisfaction in each service

Knowing and discovering the world of EVOO by diners will allow them to increase their satisfaction based on their own criteria and a greater knowledge of the dishes.

## EVOO IN THE MENU

The head chef must include the EVOOs in the menu to make it easier for the diner to see with whom they worked and its basic characteristics. For this we recommend including the following points:

- **EVOO brand**
- **Producer**
- **Geographical Area / Origin denomination**
- **Variety**
- **Pairing:** following the chef's recommendations, which dishes will best match the different types of oil available on the menu.
- **Public sale price of the bottle:** if the customer liked it and wants to buy a new copy.

## NUMBER OF OLIVE OILS

The recommended number from "Yovirgenextra" is a minimum of 2 and a maximum of 5. In this interval the restaurant will be able to guarantee the perfect state of the EVOOs, develop a great work both in the living room and in the kitchen and allow the customers to enjoy each service.

## STEPS FOR A CORRECT SERVICE

As in any marriage, every sommelier must know the protocol when offering and serving what the client has requested.

- Always have at least 4 bottles of oil that appear in the letter: one for the service and the rest in case the client wishes to acquire it.
- The bottle before taking it out to the room for its service must be in optimal conditions: clean, closed and without a trace of previous uses.
- Show the bottle to the customer before serving and arrive at the table with the front label.
- Serve in a suitable container of about 15ml, transparent or white depending on the available tableware so that the client can make use of the oil.
- We will leave the bottle a few minutes on the table in case the client needs to return to serve or wants to see it.
- For hot services that come from the kitchen the spawn will be served on the meat; fish.... once it is plated and at + - 40° in this way the aromas of the extra virgin olive oil will open showing all its expressiveness.
- If the customer has liked we will always offer the option to purchase a new unit, including it in the ticket according to the letter rate.

## RULES FOR A PERFECT CONSERVATION

- The bottle should be cleaned after each service for its correct conservation.
- The oil should always be protected from light and heat sources above 20 ° in addition to avoiding sudden changes in temperature.
- The bottles should always be closed to prevent them from acquiring strange odors.
- We recommend that the aove have its own wine cellar or showcase to avoid any kind of cross contamination

**This protocol has been developed thanks to the collaboration between "Yovirgenextra" and Maria Zarzosa Domingo expert in international protocol.**



### CONTACT

✉ [export@pjtradingconsulting.com](mailto:export@pjtradingconsulting.com)

🌐 [www.yovirgenextra.com](http://www.yovirgenextra.com)

