

# 5 pasos para mejorar tu restaurante



## **7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante**

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

# **Introducción**

Si estás leyendo esto, es muy probable que ahora mismo tu negocio gastronómico no esté pasando por un buen momento o tal vez ha llegado a un límite en el que hacen falta ciertos consejos para lograr que tu restaurante pueda alcanzar un nuevo nivel.

Es por ese motivo que te presentamos un conjunto de estrategias basadas en marketing tanto digital como tradicional que deberás considerar implementar en tu negocio si en verdad quieres que tu negocio genere un efecto positivo en tus clientes.

Esperamos que esta guía te sea de gran ayuda y esperes a implementar cada una de ellas en las diferentes áreas de tu restaurante. Toma en cuenta que todos estos procesos ofrecen resultados progresivos que requieren constancia y disciplina de ti y de tu equipo.

¡Manos a la obra!



## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

# 1

# Segmenta a tu clientela

Uno de los errores más frecuentes en los dueños de restaurantes o negocios de restauración es intentar atraer a todo el mundo a tu restaurante, sin comprender que cada uno de nuestros posibles clientes, tienen gustos diferentes y necesidades diferentes. Es por ese motivo que se hace necesario realizar diferentes estrategias para cada uno de nuestros posibles comensales.

Como un ejemplo mucho más sencillo podríamos decir que no es lo mismo realizar una estrategia de marketing para consumidores infantiles que para oficinistas.

En el primero de los casos, podríamos ofrecer una lámina para colorear mientras llega el pedido, un menú especializado para niños en los que se preparen alimentos con porciones mucho más pequeñas, decoraciones



## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

con la comida de tal manera que esta se vea mucho más atractiva al momento de servirse y en lo posible una vajilla mucho más acorde al plato.

Tomemos en cuenta que el esfuerzo realizado en este proceso se traduce en una ayuda para el padre de familia que va a verse satisfecho al momento de poder disfrutar sus alimentos sin tener que dividir la porción y lo más probable es que el padre quiera compartir ese momento en redes sociales lo que nos brinda una alta probabilidad de conseguir más clientes en ese

segmento por recomendaciones obtenidas de acuerdo a la experiencia del cliente en tu restaurante.

En el segundo caso, según un informe gastronómico para este año se prevee una tendencia en platos más saludables, comida sostenible, auge de los vegetales, uso de hierbas silvestres pescado, col, champiñones y aguas botánicas así como el auge de la comida rápida vegana. Por lo que tomar en cuenta una de estas resultaría en una buena estrategia para el mercado comercial emergente.



## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.



Una buena estrategia para viralizar tu servicio y calidad al menor costo es hacer el uso de las redes sociales y más aún a influencers que toman partida en tu entorno gastronómico.

*Es por ese motivo que invito a que tomes en cuenta a los “fooders” ya que esta comunidad busca destacar la estética de los platos y viralizarlo por medio de sus redes sociales.*

La tarea empieza aquí, con un ejercicio de interpretación de clientes y de cuáles son los que generan mayor ingreso en tu restaurante, para que todo esfuerzo se enfoque justamente a ellos y podamos obtener como resultado, mejores ingresos y una mejor construcción de marca en la mente de los clientes.



*Recuerda que intentar abarcar demasiados tipos de clientes te da como resultado no captar el interés de ninguno en particular.*

## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

# 2

## Propuesta de valor

Busca aquello que hace sentir especial a tu cliente en relación a los beneficios que tu le otorgas, es decir, tomar en cuenta cuales son las características que puedes proponer para que tu cliente se enamore de la comida o servicio que brinda tu restaurante o negocio gastronómico.

Un claro ejemplo de esto sería el poder colocar detalles especiales como banderines en las hamburguesas o elaborar algún detalle con las servilletas al momento de servir la comida.



## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

*La preparación también cuenta, ya que es aquí el lugar en el que podemos llegar directamente al cliente, es decir, en su paladar.*

Detalles como el queso derretido o las especias naturales son realmente cautivadoras al paladar. Por supuesto, todo en dependencia del cliente que desees cautivar.



Te brindamos unos pequeños tips para hacer que tu comida y restaurante tenga un toque especial.

- Sírve la comida caliente*
- Ambienta tu restaurante con música lounge a un nivel moderado a bajo.*
- Asegúrate de iluminar todas las áreas de tu restaurante por igual.*
- Diferencia sutilmente los ambientes de tu restaurante.*
- Utiliza servilletas personalizadas (márcalas con un sello seco).*
- Palillos con etiquetas también ayudan (foto).*
- Personaliza tu plato especial.*
- Identifica a tu personal con algún botón, corbatín, camiseta o algún elemento que identifique a tu personal y lo diferencie de la clientela.*
- Informa a tus clientes de los precios y promociones del día.*
- Cuida la limpieza de la vajilla y los cubiertos.*
- Piensa en la salud de tus clientes, es sano para ellos y es sano para ti.*

*Puedes también tomar en cuenta las fechas importantes o comportamientos conductuales de tu clientela para desarrollar una estrategia acorde. Por ejemplo los partidos de fútbol o festividades como navidad.*

## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

# 3

# Innovación constante

No hay que asustarnos de esta palabra, la innovación en realidad es realizar algo que ya estás haciendo pero de una manera diferente.

La innovación puede abarcar temas de presentación, servicio, nuevas creaciones o eventos que puedas realizar en tu restaurante con el fin de fidelizar a los clientes con los que ya cuentas y también llamar la atención de los influencers que siempre están en busca de algo nuevo e innovador.

Un detalle para el servicio puede ser el uso de un uniforme temático en vez de tener el uniforme tradicional de un mesero convencional. Recuerda todos en tu equipo son importantes y ellos son la carta de presentación de tu restaurante.





## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

Pero si aún no tienes claro como o por donde empezar puedes preguntarles a los más jóvenes de casa y seguro ellos te brindarán la guía que necesitas.

Existe una gran variedad de alternativas y líneas en las que se puede innovar desde las que son visibles para el cliente como la fachada, la presentación de los platos, la música y todo lo mencionado anteriormente, hasta las que no son visibles para el cliente pero son palpables con su beneficio para el como el contar con un sistema de gestión y administración .

Si tu intención es ir más allá de lo común con tu restaurante, te invito a que visites nuestro software de gestión para restaurantes Tappetit con el que podrás tener muchas más herramientas y medidores específicos de la productividad de tu negocio.



# 4

## Motivación laboral

Empieza por generar confianza en tu equipo de trabajo. No sirve de nada intentar realizar todo un conjunto de acciones emprendedoras e innovadoras si tu equipo no se junta a la visión que tu tienes.

Existe una gran variedad de actividades con las que se puede motivar a tu personal, como generar una bonificación por el servicio y empleado del mes, para medir resultados puedes ayudarte de un software de administración de restaurantes como “Tappetit” que es de gran ayuda para este y otros procesos más.

Busca un líder que pueda guiar y hacer seguimiento en tu equipo, además puedes brindarle las instrucciones necesarias para ejecutar un servicio de excelencia, como vender, como recomendar un plato, como actuar en caso de algún imprevisto.



## **7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante**

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

Establecer metas concretas y realizables el personal va a trabajar con un mejor enfoque y una mayor concentración en para lograr esos objetivos.

Capacita a tu personal y brindarles las herramientas necesarias para que puedan brindar un servicio de excelencia. Un personal capacitado es un personal competente y mucho más eficiente al momento de atender a tus clientes.

Entre la información de utilidad se encuentran:

- Ingredientes del plato*
- Menú del día*
- Oferta del día*
- Formas de pago aceptadas*
- Tiempo que demora un plato en ser preparado*
- Forma de saludo a los clientes*
- Presencia frente al cliente*
- Horarios de atención*

*Recuerda que los meseros son la carta de presentación de tu negocio y es muy importante que todos conformen un gran equipo a la hora de presentarse*

## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

# 5

# Buena atención

Si pudiéramos realizar una medición de qué es lo que más valoran tus clientes en tu restaurante, pues seguramente tendríamos entre los principales items los siguientes:

*Ambiente*

*Ubicación*

*Carta*

Sin embargo todas las anteriores sin dejar de ser importantes no se comparan con la trascendencia que tiene la ATENCIÓN

**ATENCIÓN**

Esto es lo que realmente es lo que tu cliente valora, y tu equipo de venta, tus empleados, son las personas que se encargan de brindar la atención a los clientes por lo tanto, volvemos al punto anterior en el que tus empleados se vuelven una parte fundamental de el éxito que logre tu negocio.

## 7 pasos para mejorar las ventas en tu restaurante

Mejora tus ventas con pasos sencillos y estrategias que te ayudarán a mejorar el estado económico de tu negocio.

Una buena tención al cliente nos permite:

*Conectar mejor con los clientes*

*Da pie a conocerlos*

*Entablar un dialogo (preguntar si todo esta bien, en un rol de anfitrión)*

*Conocer sus gustos*

*Sugerir mejor*

*Comenzar el proceso de fidelización*

*Toma en cuenta que un cliente bien atendido siempre regresa y está en tus manos el lograr que esto suceda.*

Toma en cuenta que el 70% de los clientes no saben que van a pedir en un restaurante y el 10% de los clientes dicen SI a las sugerencias

Pues bien, esperamos que este pequeño documento te haya motivado y sepas que esto requiere de trabajo en equipo organización, amor al servicio y estrategias que realmente te permitan conectar con los clientes. Recuerda que servir es el principal objetivo y que este primordialmente se traducirá en ventas.

*Si deseas obtener más información sobre como puedes mejorar los procesos de servicio, automatiización y rentabilidad en tu restaurante puedes contactarnos haciendo clic en el siguiente link [en que que te brindaremos una asesoría gratuita y resolveremos todas tus dudas de implementacion para un restaurante exitoso.](#)*

