

# CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS EN UN RESTAURANTE

## QUÉ SE APRENDE EN EL CURSO

Cómo atraer nuevos clientes  
Con consejos prácticos y aplicables

Usar los recursos de internet  
disponibles

Cómo usar las redes sociales, portales  
como TripAdvisor o Eltenedor.es o  
Google para captar más clientes

Fidelizar a los clientes

Cómo conseguir que vuelvan al restaurante  
y te recomienden.

Cómo obtener más beneficios  
por cliente

Analizando los costes y potenciando  
los platos más rentables

Ingeniería de menú

Cómo usar la ingeniería de menús  
para aumentar los beneficios.

[www.masopcion.es](http://www.masopcion.es)



## Y ADEMÁS PODRÁS RESPONDER A TODAS ESTAS PREGUNTAS:

¿Sabes que no poniendo símbolo del EURO junto a los precios y no alineándolos puedes incrementar hasta un 8% la factura media de los clientes?

### Describe tus platos

¿Cómo describes tus platos? ¿Sabes que con algunos trucos a la hora de describir los platos se puede aumentar hasta un 27% las ventas? (usando copywriting). En vez de la tarta de la casa, por ejemplo tarta de la abuela María.

### Presencia en internet

¿Tienes perfil en TripAdvisor o tu restaurante aparece en Google con tus datos de contacto correctamente?. El 50% de los usuarios que buscan un negocio por internet, lo visitan ese mismo día. Si en la web o ficha de Google Places de un restaurante aparecen los datos de contacto como teléfono, horarios, etc, hay un 38% más de posibilidades que visiten dicho negocio.

### Platos rentables

¿Sabes qué platos son más rentables? ¿ Los recomiendan los camareros? Si lo sitúas en la parte superior derecha de tu carta puedes hacer que se pida más.

### Postres

¿Ofreces postres para compartir en caso de duda de los comensales? De esta forma se ofrece una solución a un momento incómodo en el que nadie toma la iniciativa, especialmente si no hay confianza entre los comensales. Los postres aumentan hasta un 15-17% la facturación.

### Fidelizar clientes

¿Haces algo para fidelizar a los clientes? (algún truco: botella de agua gratis, infusión, etc.) El 50% de los clientes que visitan un restaurante nunca vuelven.

### Ingeniería de Menús

¿Sabes lo que es la ingeniería de menú y que aplicarla puede aumentar las ventas hasta un 20%?

# CONTENIDOS

## Tema 1: Introducción al marketing para restauración

- 1- Objetivos: qué esperar del curso y supuestos de partida
- 2- Quién y por qué motivos debería hacer este curso
- 3- Nociones básicas de un negocio
- 4- Errores más comunes por los que cierran los restaurantes
- 5- El sector de la restauración en España
- 6- Un mensaje positivo
- 7- ¿Qué es el marketing?
- 8- La cuenta de resultados

## Tema 2: Conoce a tu cliente y vende más

- 1- Elementos de una experiencia gastronómica
- 2- Segmentación
- 3- Cómo conocer a tu cliente
- 4- Vender a través de la persuasión. Los 6 principios de la persuasión
- 5- Técnicas de venta en restauración
- 6- Tipos de clientes

## Tema 3: Diferénciate y atrae a nuevos clientes

- 1- ¿Qué es diferenciarse?
- 2- ¿Por qué te escogen a ti?
- 3- Diferénciate
- 4- Diferenciación por empatía, cuenta tu historia: storytelling
- 5- Ideas para atraer nuevos clientes

## Tema 4: Herramientas online para vender más

- 1- Tu propia web
- 2- TripAdvisor-Eltenedor
- 3- Google Places
- 4- Servicios a domicilio
- 5- Redes sociales

## Tema 5: Genera más beneficio por cliente

- 1- Aplicar técnicas de neuromarketing en el restaurante
- 2- Cálculo del beneficio por plato
- 3- Ingeniería de menú
- 4- La estructura de la carta
- 5- La carta de vinos
- 6- La carta de postres
- 7- Recomendaciones del chef

## Tema 6: Fideliza a tus clientes y gestiona el equipo humano

- 1- La fidelización de clientes
- 2- Ideas para fidelizar a los clientes
- 3- El personal, actitudes y aptitudes
- 4- El primer contacto con el restaurante
- 5- La comanda
- 6- La cuenta
- 7- Las reclamaciones y quejas
- 8- Caso práctico