

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



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