

Como aumentar las ventas en un restaurante

60 Horas

Objetivos:

- Atraer nuevos clientes al restaurante.
- Conocer los tipos de clientes para darles una atención personalizada.
- Cómo conseguir que vuelvan y fidelizarlos.
- Cómo usar las redes sociales, portales como TripAdvisor o Eltenedor.es o darte de alta en Google para captar más clientes.
- Las ventajas de usar los portales de entrega a domicilio.
- Cómo usar la ingeniería de menús para aumentar los beneficios.
- Aprender programas y herramientas para diseñar la carta.
- Cómo obtener más beneficios por cliente.
- Cómo recibir, tratar y despedir al cliente durante el servicio.
- Aplicar estrategias de neuromarketing al restaurante.
- Cómo abordar una reclamación.

Contenidos:

Unidad didáctica 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
- Nociones básicas de un negocio
- Errores más comunes por los que cierran los restaurantes
- 5- El sector de la restauración en España
- Un mensaje positivo
- ¿Qué es el marketing?
- La cuenta de resultados

Unidad didáctica 2: Conoce a tu cliente y vende más

- 1- Elementos de una experiencia gastronómica
- 2- Segmentación

Cómo conocer a tu cliente

Vender a través de la persuasión. Los 6 principios de la persuasión 5- Técnicas de venta en restauración

6- Tipos de clientes

Unidad didáctica 3: Diferénciate y atrae a nuevos clientes

¿Qué es diferenciarse?

¿Por qué te escogen a ti? 3- Diferénciate

4- Diferenciación por empatía, cuenta tu historia: storytelling 5- Ideas para atraer nuevos clientes

Unidad didáctica 4: Herramientas online para vender más

Tu propia web

TripAdvisor-Eltenedor

Google Places

Servicios a domicilio 5- Redes sociales

Unidad didáctica 5: Genera más beneficio por cliente

1- Aplicar técnicas de neuromarketing en el restaurante 2- Cálculo del beneficio por plato
Ingeniería de menú

La estructura de la carta

La carta de vinos

La carta de postres

Recomendaciones del chef

Unidad didáctica 6: Fideliza a tus clientes y gestiona el equipo humano

La fidelización de clientes

Ideas para fidelizar a los clientes 3- El personal, actitudes y aptitudes

4- El primer contacto con el restaurante 5- La comanda

La cuenta

Las reclamaciones y quejas 8- Caso práctico