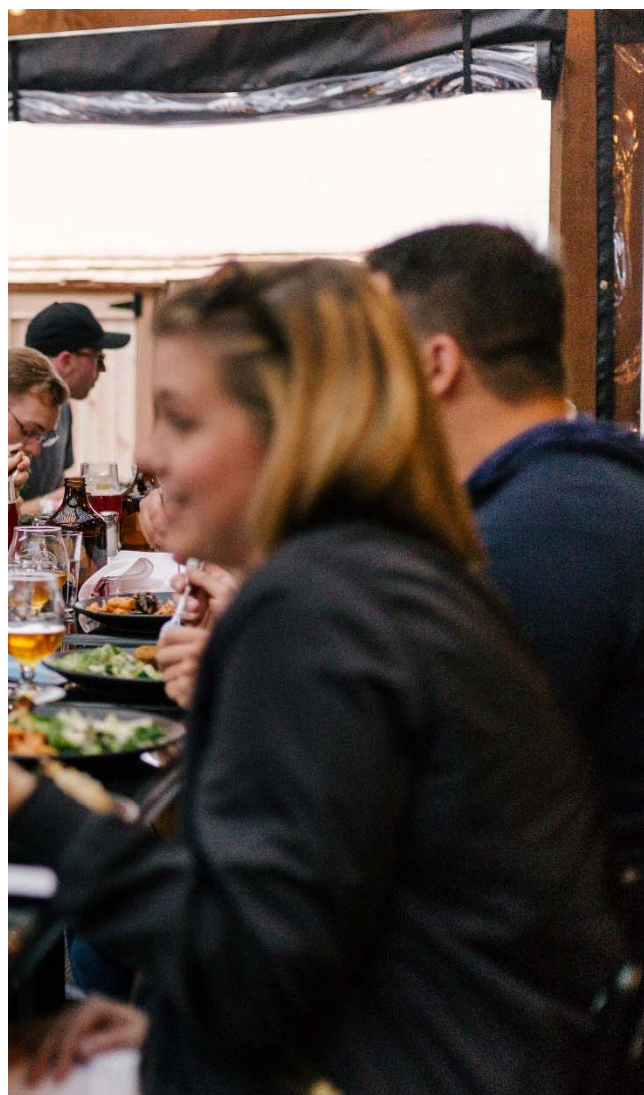


20 IDEAS

Para atraer
**CLIENTES A TU
RESTAURANTE**
en época
post-covid



20 IDEAS

Para atraer clientes a tu restaurante en época post-covid

Atravesamos una época difícil en la sociedad que se ha cebado especialmente en el sector de la restauración y la hostelería en general.

Mientras nos vemos obligados a convivir con el virus que nos ha arrastrado a una crisis sanitaria, económica y social sin precedentes deberemos plantearnos nuevas ideas que permitan a nuestros clientes acercarse a los bares y restaurantes con prudencia pero sabiendo que son lugares seguros, guardando una serie de normas básicas, y transmitir por tanto **CONFIANZA** en ellos



“Se debe transmitir confianza y seguridad al cliente”.

Estás son 20 ideas, podrían ser muchas más, que te ayudarán a atraer más clientela a tu local. Son ideas generales y abiertas a todo tipo de negocios de restauración, que están pensadas para implementarlas en cualquier momento, pero adaptadas a la situación actual.

Esperamos que las encuentres útiles:

“Ideas adaptadas a la situación actual”.

1

Ofrece a tus clientes **seguridad y comodidad**, sigue escrupulosamente las normas sanitarias y ponlo así de manifiesto a los que te visitan.

Recibimos a nuestros clientes con mucho **ánimo y energía** con nuestras mascarillas limpias y bien puestas, dejando a la vista dispositivos de gel hidroalcohólico y en el interior respetando la distancia y las medidas de seguridad correspondientes.

2

Debemos mostrarnos siempre educados y atender adecuadamente, **pero trata especialmente** a tus mejores clientes y a los más asiduos. Apréndete las consumiciones de tus clientes habituales, así como sus nombres de pila, para que puedas tratarle, siempre con respeto, pero con confianza mutua.

Hacerles sentir únicos y diferentes será un punto a tu favor

3

Utiliza las redes sociales para dar a conocer tu negocio. Cada día más gente las consulta para comprobar opiniones de clientes, como están confeccionados los menús, o la propia situación del local

Facebook: Te permite , aparte de dar a conocer tus impresiones o dar consejos, realizar publicidad de pago a través de tu perfil de empresa, realizar descuentoso concursos, etc

Twitter: Donde podrás relacionarte con tus contacto más rápidamente, ofrecer consejo, o dar noticias sobre el menú del día más puntuales y rápidas

Instagram: Que da relevancia a las fotografías de tus platos o de tu local, y podrás seducir con la vista.

Sin dejar internet, tienes aplicaciones como **tripadvisor** en los que tus clientes podrán dar sus **opiniones** sobre tus platos y la amabilidad de tus servicios. Puedes apoyarte en ellas para atraer a nuevos clientes. No hay como las opiniones positivas para que funcione el boca a boca.

4

Debes de tener una **página web propia**. Si no existen en internet no existes. Es una forma de estar presente en todo momento a disposición de tus posibles clientes. Debe ser una página web afable, y que permita ver a tus potenciales clientes que tipo de cocina elaboras, y sobre todo donde encontrarte y como poder reservar una mesa. Bastaría con poner a disposición de quien quiere encontrarte un teléfono o correo electrónico

5

Utiliza un **blog** , como apoyo a tu web y tu presencia en redes sociales así mantendrás dinámica tu página, y podrás ofrecer variaciones de tu menús, y noticias y modificaciones puntuales, así como mantener relaciones con tus clientes

6

Ofrece en tu local **wifi gratis**. Es un elemento añadido para que tus clientes se encuentren a gusto en el local. Según el dicho Hogar es donde el acceso a wifi es gratis

7

Juega con la música en tu local.

Dependiendo de la tendencia que le quieras imprimir, puedes poner música relajante para que sume al bienestar del cliente, o de otro tipo que anime a consumir más. Incluso puedes plantarte la posibilidad de música en vivo en según que momentos, es una baza segura si la canalizas bien.

8

Promocionar eventos culturales o deportivos en tu propio local, desde exposiciones de obras de artistas noveles, que permitan a los valores culturales de tu área promocionarse o combinarlo con pantallas que ofrezcan eventos deportivos.

9

Organiza fiestas temáticas, que te permitan llegar a colectivos determinados de clientes, que les guste tu propuesta

10

Ofrece **sesiones de degustaciones especiales** en días de la semana con menor afluencia de público. Es un sistema de captación de nuevos clientes muy apropiado.

11

Ofrece a tus clientes presenciales y a través de internet la posibilidad de adquirir **tarjetas regalo** para que puedan ser obsequiadas en alguna celebración como experiencias románticas, etc

12

Ofrece **tarjetas de fidelidad** a clientes que permitan hacerles descuentos en el futuro o incluso la posibilidad de servicios o comidas y bebidas gratis cuando alcancen una serie de objetivos

13

Apuesta por los **alimentos saludables** y haz promoción de ello, Ten siempre en tu carta posibilidades de alimentos para veganos, vegetarianos y menús especiales sin gluten. La vida sana está en boga y te abrirá un espacio a clientes sensibilizados con el tema

14

Cuida la apariencia de tu equipo de trabajo, la limpieza, la higiene, el buen gusto y la amabilidad han de ser tus los pilares de todos los que componéis el staff de tu negocio para que el cliente se sienta a gusto

15

Cuida la limpieza de tu local, y enseña **tu cocina**, permitiendo a los clientes que se vea como se elaboran los alimentos que saborean. La transparencia es un punto esencial y da al comensal un punto adicional de seguridad.

Si es posible plantéate la posibilidad incluso de poner **alguna mesa en el interior de tu cocina**.

16

Participa en la vida del barrio o área donde tienes el restaurante, genera buen feeling con los comerciantes del mismo y en lo posible consume productos de proximidad. Nunca sabes de donde pueden venir los consejos para ir a tu restaurante, y puedes conseguir un clúster económico interesante con otros negocios

17

Ofrece **tu local como punto de encuentro** de colectivos o reuniones de empresas, asociaciones, clubs, ello te generara fidelidad, y puedes incluso ofrecerles patrocinio par sus activiades

18

Realiza **jornadas formativas de cocina o de maridajes de vinos**. Aprovecha las tardes para organizar cursos específicos de cocina y generaras unos ingresos añadidos y puede que nuevos clientes.

19

Cuida bien los tiempos de atención al cliente, no asumas riesgos en la cocina con un exceso de oferta, y ten calculado la duración de la elaboración de los menús, para evitar esperas prolongadas que minara en la confianza del cliente

20

Ofrece la posibilidad de que tus clientes puedan **llevarse el plato o el vino** que no han terminado a su domicilio, en recipientes seguros al efecto. Es un valor añadido que te hará crecer en confianza

