

Fusion.

TU GUÍA DEFINITIVA

de Marketing para restaurantes



Descubre los mayores secretos de los mejores expertos en el área para **aumentar las ventas y los ingresos por delivery!**

TOMO 1

Capítulo 1

Apunta y dispara en el blanco
con estos consejos

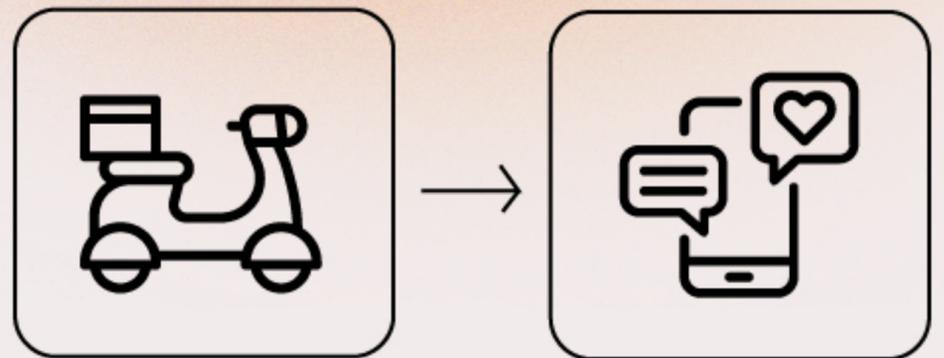


Promociona una nueva ubicación o marca

¡Tachán! Con las estrategias adecuadas, puedes asegurar un lanzamiento exitoso, aumentar el ROI (¡ese es el Retorno de la Inversión, la métrica mágica!) y alcanzar el punto de equilibrio más rápido que un delivery en bici

Incrementa las ventas con promociones en aplicaciones de delivery

¡Fusiónate con las apps de delivery y explota su potencial! Existen muchas estrategias exitosas que puedes emplear para aumentar tu base de clientes y elevar el promedio de ventas por cliente como una pizza voladora.



Aprovecha los canales pagados para una mayor ventaja.

La publicidad digital en redes sociales y otros canales pagados puede aumentar el conocimiento de tu marca y generar pedidos. ¡Es como poner tu restaurante en un megáfono gigante!

Haz crecer tu presencia en las redes sociales

Echa un vistazo a los consejos y trucos que tenemos para hacer crecer tu presencia en las redes sociales. ¡Cuenta la historia de tu marca y fusi6nala con m1s personas! Comparte fotos apetitosas, historias jugosas y ¡eng1nchalos con tu sabor 1nico!

Optimiza tus listados de terceros

Es muy importante tomar posesi6n de tus listados en Google y Yelp. Luego, puedes dirigir a los espectadores a realizar pedidos, ¡como una br1jula digital hacia tu delicioso men1!

Capítulo 2

¡Muéstrate a tus clientes!

Esta guía ayudará a tus clientes a encontrar tu negocio y considerarte para su próxima comida. Debes asegurarte de poder convertir a esos prospectos en clientes y luego, fidelizarlos a tu restaurante. Aquí te enseñamos cómo:



1. Crea un menú claro y atractivo

¡Atención, chefs del futuro! Tu menú debe ser una obra maestra, bien organizado y con descripciones que hagan salivar. Cada platillo debe ser personalizable e incluir complementos para vender más a cada cliente. Aquí va la receta para un menú irresistible:



- 15+ artículos
- 3+ categorías
- Fotos de los artículos (80% o más)
- Descripciones convincentes
- Grupos modificadores
- Add-ons
- Etiquetas de tu comida

2. Optimiza tu menú y fotos en línea

Para que tu menú sea el rockstar del delivery, sigue estos pasos:

- **Fotografías de alta calidad:** Tus fotos de los platillos deben parecer sacadas de una revista gastronómica. Muestra tus platos tal cual llegarán a la puerta de tus clientes. ¡Haz que se vean tan buenos que nadie pueda resistirse!
- **Descripciones claras y atractivas:** Describe tus platos con detalle y entusiasmo. Resalta los ingredientes, sabores y características únicas. Usa un lenguaje persuasivo que haga que los clientes quieran probar todo.
- **Recategorización:** Organiza tu menú de manera estratégica. Crea secciones claras y destaca tus platos más vendidos y promociones estrella. Facilita la navegación y verás cómo aumentan las ventas.
- **Personalización de los platos:** Deja que los clientes jueguen con sus pedidos. Ofrece opciones adicionales y complementos para que cada comida sea perfecta según sus gustos. ¡La personalización es clave para una experiencia satisfactoria!



3. Mejora tus tiempos de preparación y empaquetado

Los amantes del delivery buscan gratificación instantánea: comida deliciosa y rápida. Asegúrate de que cada platillo llegue en perfectas condiciones, listo para disfrutar.

4. Consigue reseñas de cinco estrellas

¡Hora de brillar! Invita a amigos y familiares a hacer pedidos en tu primer día y pídeles que dejen reseñas fabulosas. Esto aumentará tu visibilidad y demostrará tu calidad a nuevos clientes potenciales.

Capítulo 3

¡Promociona tu marca!



Aumenta tu clientela con promociones

Incluye tu restaurante en la colección "Ordena de nuevo" para tantas personas como sea posible. Es mucho más probable que un cliente feliz y recurrente haga un pedido que alguien que nunca haya probado tu comida. ¡Haz que vuelvan por más con tus irresistibles platillos!

Patrocina tu listado para aumentar la visibilidad

Puedes pagar para tener una posición más alta en la aplicación. Te recomendamos que establezcas un presupuesto semanal con un gasto máximo para controlar los costos. ¡Piensa en esto como poner tu restaurante en el centro del escenario, donde todos pueden verlo!

Lanza un programa de lealtad para traerlos de vuelta por más

Con un programa de lealtad, puedes estar presente en la mente de tus clientes y llevarlos a realizar más pedidos. Con la configuración adecuada, puedes obtener un retorno de inversión positivo que también cambie el comportamiento del cliente y logres fidelizarlos a tu restaurante. ¡Haz que se sientan como VIPs y verás cómo regresan una y otra vez

Pídele a tus clientes que dejen reseñas

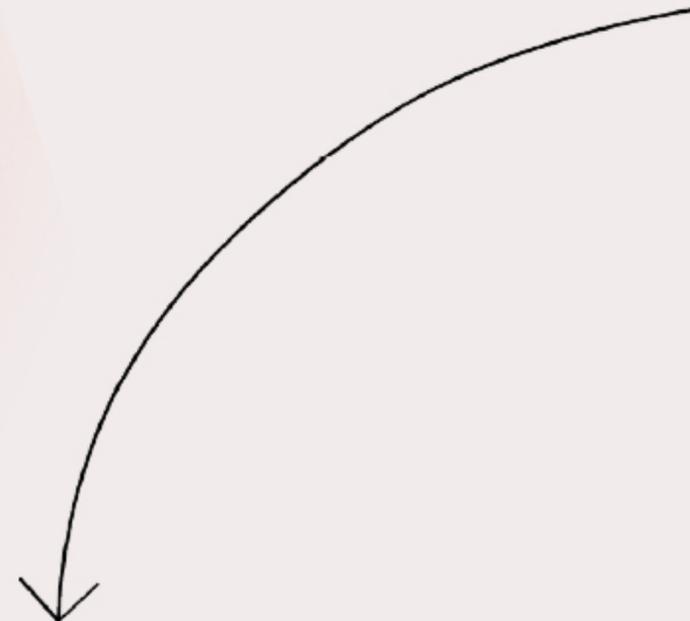
Puedes incluir tarjetas para llevar en cada pedido pidiéndoles a los clientes que dejen una reseña usando la aplicación en su teléfono móvil o en tus páginas de Google. A cambio, puedes darles una pequeña recompensa, puntos o descuentos en su próximo pedido. ¡Las buenas reseñas son oro puro para tu negocio!



Construye tu base de clientes con promociones para nuevos clientes

- Cuando un cliente realiza un pedido en un restaurante, ese restaurante aparecerá en su historial de pedidos y será visible en su carrusel "Ordena de nuevo". ¡Asegúrate de estar siempre en su radar!
- Tu restaurante es muchas veces más probable que gane un pedido de un cliente recurrente y feliz que de alguien que nunca ha probado tu comida.
- Usa promociones para nuevos clientes para ganar esa primera venta con la mayor cantidad de personas posible. ¡El primer bocado es crucial!
- Asegúrate de que cada nuevo cliente reciba exactamente lo que ordenó con la más alta calidad en el menor tiempo posible. La primera impresión es la que cuenta.
- Además, cuando ejecutas una promoción para nuevos clientes, tu restaurante también aparecerá en cualquier colección de ofertas o descuentos, lo que hará que seas más visible a más personas que tienen ganas de pedir algo de comer pronto. ¡Aprovecha esos estómagos hambrientos!

¡Gracias por leer!



Hemos llegado al final de este primer tomo de nuestra guía definitiva de marketing para restaurantes. Esperamos que hayas encontrado valiosos consejos y estrategias para llevar tu negocio al siguiente nivel.

Pero esto no termina aquí. ¡Hay mucho más por descubrir y aprender! **Síguenos en nuestro instagram @fusion.brands** para estar al tanto de más consejos, guías y trucos que te ayudarán a seguir **creciendo** y **destacándote** en el mundo del marketing y la gastronomía.

¿Necesitas ayuda personalizada? No dudes en contactarnos. En Fusion, contamos con un equipo de profesionales creativos y de marketing listos para ayudarte a alcanzar tus metas y hacer que tu restaurante brille. Desde la creación de estrategias personalizadas hasta la implementación de campañas innovadoras, estamos aquí para acompañarte en cada paso del camino.

¡Gracias por formar parte de esta aventura con Fusion! Estamos emocionados de ver hasta donde podemos llegar juntos.

¡Hasta la próxima!
Equipo Fusión.