

**TN** Table Needs

# Marketing Magnético de Restaurantes

¡El plan de 5 pasos para atraer clientes y hacer que vuelvan por MÁS!



# Tabla de contenido

1. Creemos un plan de marketing para restaurantes
2. Marca de restaurante
3. Creando conexiones y oportunidades locales
4. Marketing Digital para Restaurantes
5. Construya una base de clientes felices y leales
6. Plan de plan de marketing para restaurante



# ¿Qué es el marketing magnético de restaurantes?

El marketing es esencial para sobrevivir como restaurante. ¿Pero no quieres prosperar?

## *Ingrese: Marketing magnético de restaurantes.*

Más que un simple plan monótono de publicar aquí y allá en las redes sociales y organizar algunos eventos, el marketing magnético de restaurantes se trata de atraer de manera predecible a sus clientes ideales y mantenerlos hambrientos de más.

Ya sea que tenga un nuevo restaurante de servicio rápido o esté buscando llevar su concepto de comida rápida informal al siguiente nivel, esta guía lo guiará a través de un proceso paso a paso para construir un plan de marketing realmente magnético.

En las siguientes secciones, aprenderá cómo:

1. Construya una marca sólida que resuene con su audiencia
2. Establece objetivos claros para el crecimiento de tu restaurante
3. Utilice el marketing digital y las asociaciones locales para aumentar la visibilidad
4. Cultivar una base de clientes leales que siguen regresando por más

## ¡Vamos a sumergirnos!



# Marca de restaurante

La marca crea una identidad distintiva para su restaurante que resuena con su audiencia y lo distingue de la competencia. Es más que solo su logotipo: es toda la experiencia del cliente, desde los colores y la decoración hasta el tono de voz en sus mensajes.

**Definir su marca es esencial para crear un plan de marketing magnético. Sin la marca, su restaurante no tiene chispa ni sabor, ¡no tiene carga magnética!**

## Defina su público objetivo

Antes de desarrollar su marca, necesita saber quiénes son sus clientes ideales. Definir su público objetivo ayuda a adaptar sus esfuerzos de marketing a las personas con más probabilidades de disfrutar de su restaurante y convertirse en clientes habituales.

A continuación le indicamos cómo definir su audiencia:

- **Demografía:** Considere la edad, el sexo, los ingresos, la ubicación y el estado civil. Por ejemplo, un restaurante de comida rápida informal cerca de un campus universitario podría estar dirigido a estudiantes de entre 18 y 25 años.
- **Psicografía:** Observe los intereses, valores y actitudes. Un café de comida saludable podría estar dirigido a profesionales preocupados por la salud que valoran la sostenibilidad.
- **Comportamiento:** Considere los hábitos de compra y el estilo de vida. ¿Son comensales frecuentes o buscadores ocasionales de golosinas?

Una vez que comprenda claramente a quién se dirige, todos los aspectos de su marca (logotipo, diseño del menú, materiales de marketing) estarán más enfocados y serán más efectivos.

## Establecer un logotipo y una guía de estilo

Su logotipo es un elemento importante de la identidad de su marca. Debe representar visualmente de qué se trata su restaurante y crear una impresión duradera. Al diseñar su logotipo, concéntrese en la simplicidad y la claridad.

Un logotipo bien diseñado, combinado con una guía de estilo coherente para fuentes, colores y tonos, ayuda a los clientes a reconocer su restaurante dondequiera que lo vean: en línea o en persona. Además, lo hará sea un recurso de referencia para cualquiera que cree materiales de marketing, garantizando la coherencia en las redes sociales, anuncios impresos o cualquier contenido digital.



## Fotografía de alimentos de alta calidad

La fotografía de alimentos de alta calidad es esencial para el marketing de restaurantes, especialmente para menús en línea, publicaciones en redes sociales y anuncios pagos. Las fotos llamativas de los elementos de tu menú atraerán a la gente y harán que quieran visitarlo. Incluye fotografías de sus platos más vendidos y cualquier artículo exclusivo o único para generar expectación en torno a su menú.

Si contratar a un fotógrafo profesional está fuera de su presupuesto, no se preocupe: las cámaras de los teléfonos inteligentes funcionan bien si se concentra en una buena iluminación y fondos limpios y atractivos. Además, ¡no tema pedir ayuda a su personal o a amigos y familiares de confianza para tomar hermosas fotografías!

## Cómo y dónde utilizar la marca

Una vez que haya desarrollado su marca magnética, es hora de ponerla a trabajar en una variedad de materiales. La coherencia es clave: su logotipo, colores y fotografía deben coincidir en las plataformas físicas y digitales.

### Ideas digitales:

- Publicaciones en redes sociales e imágenes de perfil
- Sitio web y menús online
- Plan de marketing por correo electrónico

### Ideas del mundo real:

- Tableros de menú en la tienda
- Embalaje para llevar
- Tarjetas regalo y tarjetas de fidelidad



# Conexiones y oportunidades locales

Construir conexiones sólidas dentro de su comunidad y con su cliente objetivo aumentará significativamente el magnetismo, la visibilidad y los ingresos de su restaurante. Sus esfuerzos para establecer contactos van más allá de simplemente comercializar su negocio y dar a conocer su nombre. Estos avances establecen su marca como una parte clave de la escena local.

## *Amplíe su red*

La creación de redes es crucial para los propietarios de restaurantes. Asista a eventos de la cámara de comercio local, grupos de pequeñas empresas y otras reuniones. Establecer relaciones con propietarios de empresas locales, personas influyentes y líderes comunitarios puede abrir puertas a la colaboración y al marketing de boca en boca.



## *Participar en eventos y festivales comunitarios*

Participe en eventos y festivales comunitarios. Es una excelente manera de dar a conocer su nombre e interactuar con los lugareños que quizás no hayan oído hablar de su restaurante. Ya sea que se trate de un festival gastronómico o un evento benéfico local, asistir ayuda a establecer su marca como una de las favoritas de la comunidad.

## *Asóciese con Negocios Complementarios*

Formar asociaciones con empresas que complementen su oferta es una excelente manera de aumentar la visibilidad de la marca y atraer nuevos clientes. Por ejemplo, una cafetería podría asociarse con una panadería local, ofreciendo sus pasteles en la tienda o realizando promociones cruzadas de las especialidades de cada uno.

## *Aparece en los medios locales*

Comuníquese con blogs o medios de comunicación locales con un ángulo único sobre su restaurante. Ya sea que se trate de una receta familiar secreta o de su compromiso de utilizar ingredientes locales, presente su historia a los medios y aparezca para una exposición adicional.

# Marketing Digital para Restaurantes

El marketing digital es importante para aumentar el alcance de su restaurante sin gastar mucho dinero. Le permite conectarse con una audiencia más amplia, mostrar su menú e incluso realizar pedidos en línea.

## Lanzar una estrategia sensata de redes sociales

¡Las redes sociales son esenciales para impulsar el reconocimiento del nombre, atraer nuevos clientes y construir una base de clientes entusiasta! Pero aquí está la cuestión: ¡puede ser tan simple o tan complicado como quieras!

Manténgalo simple con un cronograma de publicación manejable con una combinación equilibrada de contenido, que incluye:

- Elementos de menú destacados
- Fotos detrás de escena de tu equipo
- Actualizaciones sobre próximos eventos o promociones
- Datos curiosos o historias sobre tu restaurante

¿Abrumado por el marketing en redes sociales?  
¡Las necesidades de mesa pueden ayudar!  
Póngase en contacto con nosotros hoy para  
obtener más información.

Comienza →



## Ofrecer menús online

Tener un menú en línea es crucial en la era digital actual. Es una de las primeras cosas que los clientes buscarán al decidir dónde comer. Asegúrese de que su menú sea accesible en su sitio web y perfiles de redes sociales, y manténgalo actualizado con las ofertas actuales.

Además, tener un menú en línea conectado a su sistema POS hace que sea aún más fácil para los clientes realizar un pedido de inmediato.

## Administre su ficha comercial de Google

Su perfil comercial de Google suele ser lo primero que ven los clientes potenciales cuando buscan restaurantes cercanos. Asegúrese de que su listado esté completo, incluido su horario, ubicación, fotos de su menú y restaurante e información de contacto precisa.

Asegúrese de responder a las opiniones de los clientes, tanto positivas como negativas, de manera oportuna y profesional.

## *Pruebe la publicidad pagada*

Si tiene espacio en su presupuesto, intente publicar anuncios pagos en las redes sociales o mediante Google Ads. Puede dirigirse a audiencias específicas según la demografía y la ubicación, asegurándose de que sus anuncios lleguen a las personas adecuadas en el momento adecuado. Empiece poco a poco, supervise los resultados y ajuste su presupuesto según sea necesario.

## *Construya una base de clientes felices y leales*

Crear una base de clientes leales es más rentable y sostenible que intentar constantemente atraer nuevos. A continuación se muestran algunas formas de fomentar la repetición de negocios.

## *Cree una experiencia conveniente y deliciosa*

Los clientes vienen por la comida, pero se quedan por la experiencia. Invierta en un sistema de punto de venta (POS) confiable e intuitivo que haga que el proceso de pedido sea fluido y conveniente tanto para su personal como para sus clientes. El sistema adecuado reducirá los errores en los pedidos, agilizará el pago y mantendrá sus operaciones eficientes.

## *Lanzar un programa de lealtad*

Los programas de lealtad son una excelente manera de incentivar a los clientes habituales. Una simple tarjeta perforada, en la que los clientes obtienen un artículo gratis después de un número determinado de compras, es una opción fácil y asequible. También puede explorar programas de lealtad digitales a través de su sistema POS que rastrean automáticamente las compras de los clientes.



## *Vender y compartir tarjetas de regalo*

Las tarjetas de regalo son una forma sencilla de aumentar los ingresos y atraer nuevos clientes. Ofrezca tarjetas de regalo físicas y digitales y promuévalas durante las vacaciones o como parte de los esfuerzos de reconocimiento al cliente. Las tarjetas de regalo también se pueden utilizar en concursos, rifas o como recompensas de programas de lealtad.



# Plantilla de plan de marketing para restaurante

Ahora que tienes un conocimiento completo de cómo crear un plan de marketing magnético para restaurantes, ¡es hora de crear uno propio! Toma papel y bolígrafo, luego usa esta sencilla plantilla para recopilar todas tus ideas y estrategias en un solo lugar:

## *Paso 1: define tu marca*

- ¿Quién eres?
- ¿Qué hace que tu restaurante sea único?
- ¿Cuáles son sus valores fundamentales y su misión?

## *Paso 2: Identifique su público objetivo*

- ¿Quiénes son sus principales clientes?
- ¿Cuáles son sus datos demográficos, psicográficos y de comportamiento?

## *Paso 3: establezca objetivos de marketing*

- ¿Cuáles son sus 3 principales objetivos de marketing (por ejemplo, aumentar el tráfico presencial, aumentar la presencia en las redes sociales, impulsar las ventas en línea)?
- ¿Qué métricas seguirás para medir el éxito?

## *Paso 4: elija sus tácticas de marketing*

- ¿En qué estrategias de branding y marketing digital te centrarás primero?
- ¿Qué asociaciones comunitarias u oportunidades locales buscará?

## *Paso 5: monitorear y ajustar*

- Establezca un cronograma para evaluar sus resultados (por ejemplo, trimestralmente).
- Ajuste las estrategias y el presupuesto en función de sus datos de rendimiento.

Si tiene alguna pregunta, Table Needs está aquí para ayudarlo. Comuníquese con nuestro equipo para obtener asesoramiento personalizado sobre cómo desarrollar el plan de marketing de su restaurante y allanar su camino hacia ganancias.



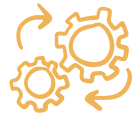
Comience con el marketing de restaurantes Table Needs

# Comercializador de necesidades de mesa

Atraiga más clientes, fomente la repetición de negocios y alcance sus objetivos de aumentos con marketing digital profesional.



Marketing en  
redes sociales



Diseño y desarrollo  
de sitios web



Consultas  
mensuales 1:1



Estrategia de  
marketing personalizada

¡Reserve una llamada para  
obtener más información!

**TN** Table Needs



TableNeeds.com