10 CONSEJOS

PARA AUMENTAR LA CLIENTELA EN EVENTOS DEPORTIVOS

1 PREPARARSE CON ANTICIPACIÓN Y PENSAR EN PROMOCIONES

Estar atento al calendario de juegos durante los grandes eventos deportivos es fundamental para planear todas las acciones que se van a ejecutar en práctica. Antes de comenzar, hacé una planificación junto con tu equipo. Pensá los platos, drinks y porciones que vas a ofrecer en cada fecha, así como las eventuales promociones.

2 DECORAR EL RESTAURANTE

Aprovechar la temática para decorar el restaurante. En días de juego de Argentina, por ejemplo, coloque cintas, serpentinas y otros elementos con los colores blanco, rojo y azul. Cuando otros equipos o selecciones jueguen, decorá con los colores específicos. Esto hará al local más festivo y dejará claro que está en el clima del evento.

3 - PROYECTAR ACCIONES DE INCENTIVO PARA AUMENTAR LAS VENTAS

Podés crear una serie de acciones divertidas para atraer clientes para tu restaurante, como sorteo de presentes, loterías, juegos y muestras de degustaciones. También es conveniente ofrecer beneficios, como un cartón fidelidad. El cliente consume y gana puntos. Al alcanzar un número estipulado, gana un aperitivo, bebida, cena gratuita y así en adelante. No olvidarse, por fin, de las promociones siempre eficientes, como bebidas o bocadillos en doble porción.

4 CREAR MENÚS ESPECIALES

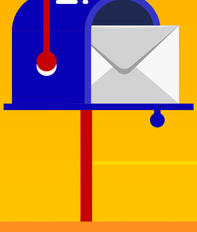
Hay diversas formas de innovar en el menú durante los eventos deportivos. Ofrecer sobremesas temáticas en días de juego, crear bocadillos con base en las culinarias de cada país o un menú especial son buenas opciones. Por ejemplo, si tenés una cafetería, creá un menú diferenciado, solo con platos originarios de locales diferentes.

5 OFRECER EL SERVICIO DE RESERVAS

La mayoría de los clientes deberá frecuentar el restaurante junto a amigos durante los días de juego. Por eso, ofrecé un sistema de reservas eficiente. Proporcioná diferentes canales, como teléfono, WhatsApp y correo electrónico, y dejá un funcionario responsable por esto.

6 TRABAJAR LA DIVULGACIÓN

De nada sirve crear tantas acciones si el cliente no sabe lo que el restaurante está ofreciendo. Cerca de un mes antes del inicio del evento, creá una estrategia de comunicación. Dejá folletos en las mesas, divulgá en las redes sociales y enviá mensajes a los clientes que están registrados en tu base de contactos. Más allá de esto, pedí que los funcionarios avisen a la clientela sobre lo que va a acontecer en el establecimiento cada día de juego.



7 MANTENER LOS CONTACTOS ACTUALIZADOS

Pedí que los clientes rellenen fichas con sus contactos personales para que sean avisados sobre las novedades del restaurante. Así, vas a poder informar sobre cambios en el menú o acciones especiales en los días de juego.

8 ENTRENAR A LOS EMPLEADOS

Los empleados deben ser entrenados para lidiar con el aumento del número de clientes. Si fuera necesario, contratá mano de obra extra para los días de juego. Explicá que el movimiento será intenso y que todos deberán trabajar en conjunto, privilegiando la organización. Dejá en la línea del frente de atención los camareros y funcionarios mejor preparados.

9 PREPARAR EL STOCK

Si la cantidad de clientes aumentará, el stock regular no conseguirá atender la demanda. Por lo tanto, hay que prepararse con anticipación. Hacé las listas de todos los ingredientes extras que vas a precisar y creá un cronograma de compras, para que la despensa esté siempre abastecida. Continuá haciendo el control de stock con frecuencia. Usá los ingredientes que están próximos de la fecha de vencimiento para no tener perjuicios.

10 PENSAR ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA PERMANENCIA DEL CLIENTE EN EL RESTAURANTE

Para que los clientes permanezcan más tiempo en el restaurante, incluso después del final de los juegos, es posible ofrecer atracciones especiales, como música al vivo. Otra opción es mantener promociones hasta más tarde, como bebidas en dosis doble o precios reducidos en un menú especial.

DICAS

Unilever Food Solutions