



SUGERENCIAS ESTRATÉGICAS

Debido a la declarada pandemia del Covid-19

El comercio se ha visto en la obligación de cerrar sus puertas, sin duda esto ha sido un golpe duro para restaurantes, quienes han dejado de recibir el público que los mantiene a flote.

A raíz de esto se enfrentan a un gran desafío y es momento de ponerse creativo para poder manejar la situación de la manera más positiva.

**A CONTINUACIÓN, TE DEJAMOS ALGUNAS IDEAS QUE ESTÁN IMPLEMENTANDO
ALGUNOS RESTAURANTES PARA ENFRENTAR ESTA CRISIS SANITARIA**



Opción de Delivery y Take Out



Esta opción es un gran apoyo para mantener tus ventas, intenta estar en todas las plataformas de Delivery. Si no lo estás, crea tu propio staff para funcionar, por ejemplo tus meseros ahora pueden ser repartidores. No importa qué tipo de negocio seas, es tiempo de reinventarse.

Los ejemplos que nos han dado los países como China que de a poco están comenzando a reabrir su comercio, nos han demostrado que sus restaurantes han abierto fuertemente en las modalidades de Delivery y Take away, por lo que debes anticiparte a estos momentos y preparar tus ventas en esta modalidad.

Tener un sistema de pedidos online



Con un sistema así vas a poder manejar tus órdenes y pedidos, además de promover el pedido take away que está cada día más popular debido al distanciamiento.

Tus clientes harán el pedido online y luego lo pasarán a buscar a tu local, así de simple.

Realiza Promociones y baja tus precios



Al no poder ofrecer toda la experiencia que significa para el cliente salir a comer, donde la atención es personalizada y se paga la ambientación, por lo que debes considerar eso al vender tu plato como delivery. Además tus comensales están más preocupados por sus gastos y están siendo más cautelosos a la hora de comprar.

Por otra parte es momento de incentivar a la compra delivery y atraer a aquellos que no eran frecuentes en esta modalidad de pedidos, pero ahora estarían dispuestos a hacerlo para cambiar su rutina.

Simplifica tu menú



Es momento de abaratar costos y simplificando tu menú es una buena opción, de esta manera podrás manejar mejor tu inventario y vender tus platos estrellas que siempre han sido los más populares. Debes pensar que estos platos deben funcionar bien para la modalidad Delivery y Take away.

Por ejemplo Si eres una hamburguesería, vender 6 opciones sería una buena idea.

Ajusta tu inventario



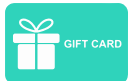
Esto va de la mano con el punto anterior, reduce tu inventario de manera que puedas trabajar con menos proveedores temporalmente para reducir costos.



Hazte visible en todos los listados de comercio local

En estos momentos, hay muchos listados dando vuelta apoyando al comercio local y mencionando los restaurantes abiertos que funcionan con delivery, sus horarios y contacto. Participa en todo lo que haga tu restaurante más visible en estos momentos.

Gift Cards:



Muchos restaurantes han implementado esta iniciativa, donde sus mismos clientes son quienes les están dando un apoyo en estos momentos. Comprando una gift card para utilizarla una vez la crisis se acabe. La idea de estas gift card es que tengan un incentivo para que las personas las compren.

Por ejemplo paga \$60.000 y gasta \$80.000



Abre turno en tus horarios punta

En estos momentos donde el flujo de clientes no es lo mismo que antes, intenta detectar los horarios o días punta y abre esos días. De esta manera ahorrarás costos los días que no tengas mayores ventas. En los horarios cerrados les recomendamos preocuparse de los temas que no habían tenido tiempo, como por ejemplo participar en capacitaciones, cambiar tu menú, gestionar tu inventario, hacer arreglos en tu local, crear listas de música, etc.



Comienza a vender tu inventario

Acceder a comprar está cada vez más difícil y tu tienes cosas que no utilizarás o las estás adquiriendo a un buen precio. Muchos restaurantes están funcionando como proveedores tipo almacén. Algunas cafeterías venden su "Pack de desayuno" con café, huevos, azúcar, etc.

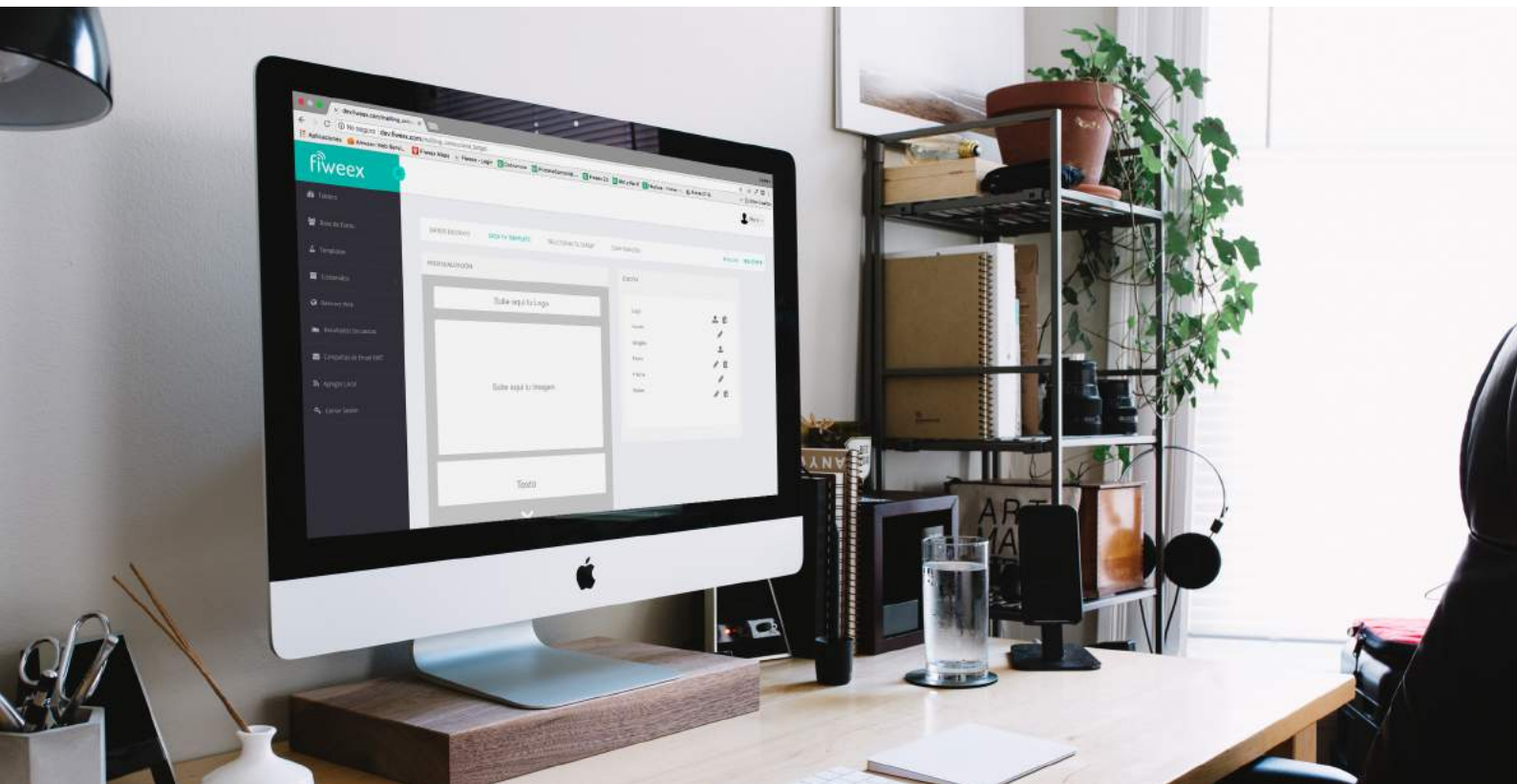
¡Este es el momento de ponerse creativo!



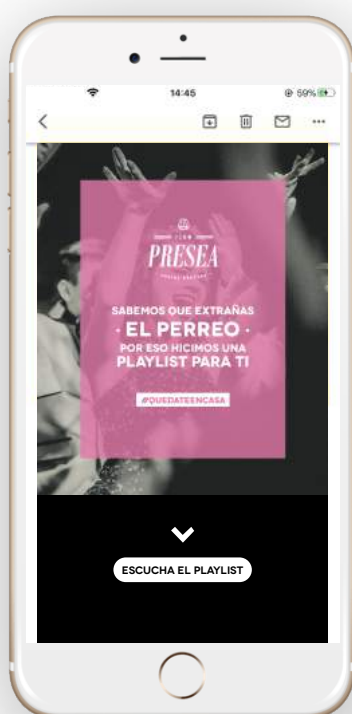
Pregúntale a tus clientes qué es lo que quieren

Si sientes que se han agotado tus opciones y aún no ves resultados, pregúntale directamente a tus clientes cómo les gustaría ayudarlos durante la crisis. Puedes hacer encuestas por SurveyMonkey o Formularios de Google con preguntas básicas para averiguar qué servicios están buscando sus invitados en este momento. También puedes hacer preguntas por Redes sociales.

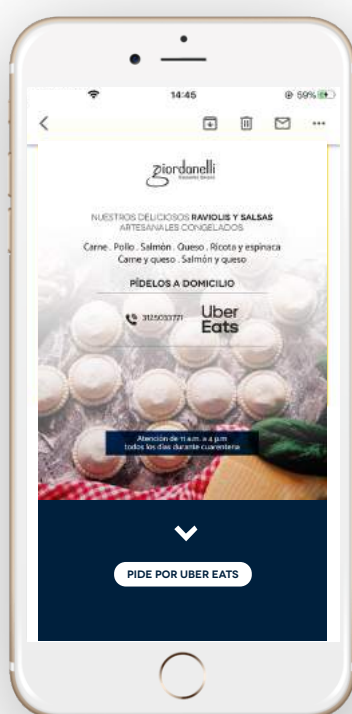
¡COMUNICÁ TUS ESTRATEGIAS A TUS CLIENTES A TRAVÉS DE **FIWEEX EMAIL MARKETING!**



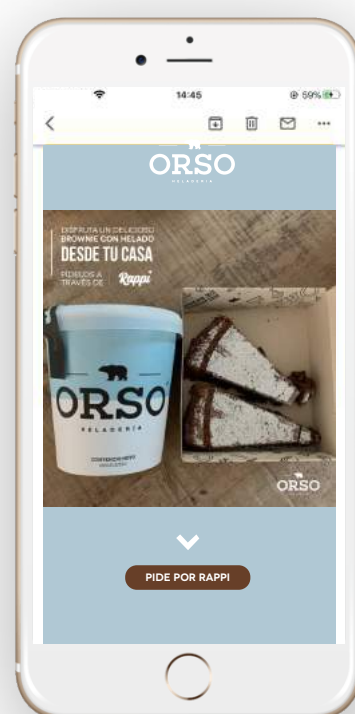
ALGUNOS EJEMPLOS DE MARCAS DE LA **COMUNIDAD FIWEEX**



Playlist del Local



Nueva línea de productos



Promociones de Domicilios