

# CINCO IDEAS

QUE AYUDARÁN A TU NEGOCIO A

# AUMENTAR

## LAS VENTAS Y RESERVAS

EN EL DÍA DE *San Valentín*

Publicado el 31 de enero del 2022.



El día de San Valentín es una fecha que atrae alto flujo de ventas en los negocios del rubro gastronómico. Para aprovechar esta fecha, es importante que implementes una buena estrategia que enamore a tus clientes. En este artículo descubrirás 4 estrategias que te ayudarán a sacar el máximo provecho a la fiebre del Día de San Valentín, no solo podrás incrementar tus reservas sino también fidelizarás a clientes y harás que te visiten durante todo el año. **¿Cómo? te dejamos una guía con tips que te van a ayudar a lograrlo.**

## #OFRECE UNA NOCHE ÚNICA

El Día de San Valentín es una de las fechas en que las personas asisten a sus restaurantes favoritos, o incluso se animan a conocer nuevas opciones; los clientes se ponen en búsqueda de las mejores opciones, incluso hasta diez días de anticipación al Día de San Valentín. Es por ello, que nuestro primer tip para tu negocio se basa en que **empieces a recibir y aceptar reservas para el 14 de Febrero unos diez días antes a mencionada fecha.** Para eso, debes tener listo tus paquetes y productos que ofrecerás en esta velada tan especial, y comunicarlos en redes sociales desde el inicio del mes de Febrero.

## #COMO ATRAER CLIENTES

Como mencionamos en el tip anterior, puedes utilizar las redes sociales como principal canal para comunicar lo que tu negocio tiene para ofrecer en el **Día de San Valentín**, te recomendamos que muestres como es ambientado tu local para esta fecha única (puedes utilizar fotos de años anteriores), pero sobre todo el **menú especial con el que contarás**, acuérdate de que cuanto más específica sea la descripción de tu plato, tus clientes estarán dispuestos a pagar más dinero por él. Las descripciones detalladas estimulan el apetito.

Un tip nuestro para incentivar las **reservas anticipadas**, es que tu negocio ofrezca el Paquete con un descuento reservando en tu negocio hasta 7 días antes del Día de San Valentín, y que pasada dicha fecha el precio del Paquete vuelva a su precio habitual. Con esto lograrás ir recibiendo las primeras reservas de clientes, con lo cual podrás prepararte mejor, y tener un estimado del flujo de personas que estarás recibiendo.

**¡Amplía las celebraciones!** El día de San Valentín de este año es lunes. Entonces, te recomendamos empezar las celebraciones desde el fin de semana, creando una promoción durante los días anteriores para asegurarte de tener en cuenta a todos tus clientes, incluso a aquellos que elegirán no salir específicamente en el 14 de Febrero.

Todo negocio cuenta con sus clientes más fieles, que te visitan durante todo el año, **comunicate con ellos de manera directa mediante whatsapp**, e incluso con campañas de Email MKT, haciéndoles saber de manera directa tus paquetes por el Día de San Valentín. Ten cuidado con la cantidad de contactos que realizas, ya que no querrás caer en spam.

Ten en cuenta a aquellos clientes que eligen quedarse en casa, la situación actual de la pandemia hace que muchas parejas prefieran quedarse en casa para celebrar. **Puedes habilitar el menú con la opción de Delivery.** No olvides en ofrecer detalles incluso en esta modalidad de venta, como por ejemplo un postre de cortesía, o una decoración temática para que las parejas lo coloquen en su mesa.

**Te recomendamos tener en cuenta la amistad**, en los últimos años, los eventos para solteros se convirtieron en una tendencia para San Valentín. Muchos grupos de amigos sin pareja aprovechan para salir este día y disfrutarlo juntos. **Puedes comunicar paquetes especiales para reservas de grupos.**

**Si aún no has empezado a adaptar tu restaurante para San Valentín, apúrate! La fecha se acerca pero aún hay tiempo de promocionar tus paquetes.**

## #ORGANIZA TUS RESERVAS

**La opción de reservar es lo que atrae a los clientes**, de tal forma a que en el Día de San Valentín solo se dediquen a disfrutar en pareja y no en preocuparse de quedar sin lugar en su restaurante favorito.

Comunica a tus clientes la **importancia de reservar con anticipación** en tu negocio para asegurarles tener una mesa disponible. Tienes que ser claro con los canales de reservas que utilizarás, ya sean plataformas o mediante WhatsApp. Debes dar **respuestas rápidas** a las consultas y solicitudes de reservas, sea la plataforma que utilices, debes saber que si tardas más de 30 minutos en responder el contacto del cliente, de seguro estará contactando a otras opciones. Lo ideal es que no hagas perder tiempo a los clientes, si llenas el cupo de reservas de mesas para un día comunicalo de manera automatizada, y mencionado a la par que días tienes disponibles. Ej: para el 14 de Febrero ya nos encontramos llenos, pero para el 13 de Febrero aún contamos con disponibilidad de mesas. De esta forma ahorrarás el tiempo de tu negocio respondiendo consultas, como también el del cliente; el cual te lo agradecerá bastante que tu comunicación sea clara.

**Un buen sistema de reservas**, te otorga información de los datos de contacto del cliente de una manera fácil y ordenada, y así podrás enviarles un recordatorio de que se acerca el día tan esperado; mencionándole la fecha y hora en la que debe asistir a tu local, y sobre todo el tiempo límite de retraso.

Por otro lado, sabemos que todo negocio cuenta con cancelaciones, por lo **que te recomendamos que habilites una lista de espera** para aquellos clientes que desean asistir el día de San Valentín a tu local. De manera a que si se presenta una cancelación, cuentas un listado de potenciales clientes a ofrecer dicha mesa.

## #OFRECE UN VALOR AGREGADO

**Ofrece un regalo de recuerdo a tus clientes** sobre el momento tan especial que pasaron en tu negocio; puedes buscar alianzas con tiendas locales, florerías e incluso pastelerías, y así ofrecer un toque de valor agregado único. No olvides que las personas no solo buscan un buen menú, sino también buscan un lugar que les **ofrezca una experiencia única.** Tu puedes aprovechar esto para **fidelizar a clientes, y hacer que regresen en otras fechas del año.**

**¡Hazles vivir un momento único donde tus clientes disfruten algo completamente diferente!** Ofrece conciertos de música en vivo, decoración temática, sorteos, tragos de cortesía o alguna otra idea con la que puedas diferenciarte. Un regalo en la cena de San Valentín es una manera de que los clientes recuerden no solo aquel momento, sino también la experiencia que tuvieron en su visita a tu local, puedes incluirlo para todas las parejas o solo para aquellas que reservan con antelación o con un precio del paquete diferenciado.

Puedes realizar sorteos, donde tus clientes ganen una cena gratis en su próxima visita, vales en salones de belleza, noches de hoteles; considera los sorteos una inversión para atraer más clientes. Si además lo comunicas en tus redes sociales, el éxito estará asegurado. **Ten en cuenta que al cliente le gusta sentirse único y especial.**

## #HAZ QUE TE VISITEN NUEVAMENTE

Las parejas que tuvieron un buen momento en tu negocio, de **seguro querrán visitarte nuevamente en el transcurso del año**, y así disfrutar de tus deliciosos platos y buena atención.

**¡Aprovecha el Día de San Valentín para llenar tu negocio y conseguir que te visiten durante todo el año!**

**Para no perder contacto con los clientes**, es muy importante captar sus informaciones personales (es decir, generar una base de datos), y así invitarlos a volver. Los datos de correos, fechas de cumpleaños y número de teléfono son muy valiosos. Una forma muy efectiva de mantener la comunicación con los mismos es enviar encuestas de satisfacción post-visita e invitarlos a mantenerse informados **sobre tus promociones y eventos especiales.**

**Esta comunicación más personalizada y directa**, es muy importante para la fidelización de tus clientes, gracias a la cantidad de datos que puedes recoger, podrás saber cuáles son los clientes que vuelven regularmente y pondrás analizar el por qué de los que no lo hacen. Con Fiweex cuentas con muchas herramientas que simplifican dichos procesos.

**Te compartimos unos tips para ayudarte a lograr lo mencionado:**

- Usa campañas de **email mkt** personalizadas para contar nuevos platos, anunciar eventos, o hacer avisos; pero hazlo de modo que los clientes se sientan especiales.

- **Felicítalos en su cumpleaños**, hazles sentir importantes en ese día tan especial para ellos. Envíales un email con felicitaciones y ofrece algún beneficio por celebrar su cumpleaños en tu local.

- **Pide a tus clientes una reseña** en Google, Facebook o TripAdvisor a cambio de un postre gratis en su próxima visita o cualquier otro beneficio que se te pueda ocurrir.

## UTILIZA HERRAMIENTAS DE FIWEEX

En Fiweex ayudamos a **+1.500 restaurantes de LATAM** a conocer el perfil de su público y sus intereses, permitiendo así crear paquetes y experiencias realmente inolvidables, y logrando un éxito en ventas. Nuestros productos podrán ayudarte para:

**Fiweex Reservas:** Con él podrás manejar tus **reservas de una manera ordenada y fácil**, en el que contarás todos los datos del cliente que realizo su reserva. Lo bueno de Fiweex Reservas es que elimina chats innecesarios con el cliente. Y además de generar una base de datos, cuenta con un sistema de **Feedback post Visita**, en el que envía un email automatizado al cliente el día posterior a su reserva, solicitando un comentario sobre su experiencia en tu negocio.

**Fiweex QR:** Permite a tu negocio mostrar la **carta, menú, promociones, mediante un código QR**, el cual el cliente lo escanea con la cámara de su teléfono. Con esta herramienta no tendrás que preocuparte de los cambios a último momento de precios, y de platos. E incluso te ahorrarías el imprimir tus cartas todo el tiempo.

**Fiweex WiFi:** Ayuda a tu negocio a **conocer a clientes, y comunicarte con ellos** mediante la red WiFi que ofreces en tu establecimiento. Ya que el cliente para conectarse debe realizar un proceso de conexión intuitivo y fácil, donde te otorga sus datos de contacto, así como también observa tus promociones que desees mostrarles.

**Fiweex Email MKT:** Puedes comunicarte con todos los clientes que captas con Fiweex WiFi mediante **campañas de Email MKT, e incluso felicitarlos por sus cumpleaños** de manera automatizada.

Si ya cuentas con Fiweex consulta con el equipo de Customer Success, y **consigue las mejores estrategias para que este Día de San Valentín ENAMORES A TUS CLIENTES!** Si no cuentas con Fiweex, contacta con un representante comercial, que nos encantará trabajar con tu negocio.

*Team Fiweex* ❤️