

¿CÓMO MEJORAR
TUS VENTAS DURANTE
EL VERANO?



¿CÓMO MEJORAR TUS VENTAS DURANTE EL VERANO?

El verano es una época crucial para todo restaurante, ya que pone a prueba la capacidad del local para adaptarse a los cambios en la temperatura y las exigencias de los comensales. Es un período tenso en el que todo local busca mantenerse competitivo.

Sin embargo, también es una época llena de oportunidades. Durante el verano, hay nuevos ingredientes a tu disposición, un flujo de clientes más dinámico gracias al aumento en el turismo, y una mayor disposición a consumir por parte de la gente.



HELLMANN'S
EST. 1913




APÓYATE EN TU PERSONAL

El personal es el alma del restaurante. Ellos se encargan de realizar los diferentes procesos necesarios para que el local salga adelante y personifican los valores que buscas transmitir con tu negocio. *Es por ello que son una pieza clave al momento de planificar un verano exitoso.*

Cada miembro del personal cumple un rol: los camareros, por ejemplo, son el rostro del negocio y el primer punto de contacto entre el comensal y la cocina, mientras que el equipo de cocina diseña y prepara los platos que cautivan el paladar de todo el que entra al local.

Durante el verano, cuando la mayoría de los comensales que entran al local están acalorados y hambrientos, la buena atención puede hacer mucho más cómoda la espera por los platos.

MAXIMIZÁ LAS VENTAS A TRAVÉS DE TU EQUIPO DE MOZOS

- **La información es fundamental:** Conocer la carta, los ingredientes y los procesos de cocina, es casi tan importante para un mozo como para un chef. Mientras más sepa, más seguro y hábil será a la hora de vender.
- **Venta sugerida:** A través de sugerencias, un mozo puede convencer a los comensales de ordenar más cosas. Es una forma rápida de aumentar las ventas.
- **Profesionalismo:** Un mozo formado en técnicas de atención y que sigue un estándar de servicio, tiene un impacto positivo en la experiencia del comensal.
- **Identificación con el restaurante:** : Los empleados en sintonía con los objetivos y la visión de un negocio son más eficientes. Motivá e involucrá a tus mozos para que tengan la actitud correcta.



Un mozo profesional separa al restaurante de la competencia a través de la atención, los consejos y su actitud. Estas son cualidades que se pueden aprovechar para impulsar las ventas dentro del negocio.

INVIERTE EN TU PERSONAL

La formación de tu personal es importante. Inviérti en capacitación para asegurarte de que están al día con las últimas tendencias en cocina, limpieza, atención y más.

Comprá instrumentos de calidad. Harán mucho más eficientes los procesos dentro del local. Esto es especialmente cierto dentro de la cocina, donde es importante contar con las herramientas adecuadas.

La capacitación del personal te ayudará a reducir los accidentes dentro del restaurante y **los preparará para responder mejor a cualquier situación.**

Invertir para facilitar el trabajo del personal puede parecer innecesario, pero tendrá un impacto en la percepción del comensal y mejorará la atención que recibe, lo que se traducirá en mejores ventas.

Al invertir en formación y herramientas para tu personal, te asegurarás de mantener competitivo al restaurante, *minimizar los riesgos y mejorar el ambiente laboral.*



INNOVÁ EN LA CARTA CON INGREDIENTES FRESCOS

Es importante mantenerse al día con las tendencias gastronómicas de la temporada, pero también lo es adaptarse a los cambios de ritmo en los patrones de consumo. Durante el verano, los comensales que visitan el local buscan descansar del calor y tomarse un momento para refrescarse. Otros solo quieren comer rápidamente y volver a disfrutar del día soleado.

Las recetas rápidas son perfectas para esta época, ya que son ricas, sencillas y divertidas de comer. Incluí algún toque frío, ya sea a través de salsas, dips o ingredientes refrescantes y cautivarás a más de uno.

CONOCÉ LOS INGREDIENTES DE LA TEMPORADA

- **Los pescados y mariscos** son muy populares, especialmente en las regiones costeras, por su frescura.
- **Las frutas jugosas**, como el ananá, las uvas, los duraznos y la sandía, son perfectas para crear jugos, mermeladas, salsas y más.
- **Utilizá verduras como el zucchini**, la acelga, el tomate o el pepino. Su alto contenido de agua las hace perfectas para ensaladas refrescantes.
- **Las frutas y las verduras** retienen grandes cantidades de agua. Utilízalas sin miedo.

Cocinar con ingredientes de temporada es la mejor forma de apoyar la agricultura local, reducir costos en la cocina y asegurarte de que cada plato está en su punto.

Mantenerse al tanto de los ciclos agrícolas puede aportar muchas ideas al momento de diseñar nuevas recetas.

Una receta cargada de sabor y con los ingredientes adecuados, aumentará tus ventas al mismo tiempo que reducirá tus costos.

HELLMANN'S
EST. 1913


OFRECÉ PLATOS SENCILLOS PERO RICOS

Las ensaladas de hojas, como la acelga o las espinacas, son ricas y muy fáciles de preparar.

Las hamburguesas ofrecen muchas oportunidades para innovar, ya que puedes acompañarlas con salsas, snacks, dips y más.

Los camarones, palitos de verduras y otros platos que se pueden comer en bocados, sirven para jugar con la presentación. Además, pueden ofrecerse para llevar.

El verano es una época dinámica y llena de energía. Adaptar la carta al ritmo acelerado de la temporada, puede hacer mucho por tus ventas.

Durante estas fechas, la mayoría de los comensales busca comer rápidamente para regresar a sus actividades, por lo que las recetas fáciles de preparar optimizan el flujo del local.

Aprópiate de ellas y adáptalas a tu restaurante.

APROVECHÁ LA TENDENCIA EN DIPS

- **Los dips con carnes**, como la panceta, el jamón o el atún, pueden aportar sabores fuertes que contrasten con grisines, tostadas y panes.
- **La mayonesa** conserva muy bien su temperatura. Usala como base para preparar dips fríos.
- **Las verduras de sabor intenso**, como la cebolla de verdeo, el ajo o el cilantro, pueden complementar muchas recetas. ¡Experimenta con ellas!
- **Jugá con diferentes quesos** para darle textura a los dips, a la vez que creas nuevos sabores.

Los dips y los untables son una forma práctica de dar un toque frío a las recetas. Son fáciles de preparar y los comensales los adoran.

Gracias a su versatilidad, podés utilizarlos para acompañar paneras o diseñar platos en torno a ellos.

La humedad de la mayonesa es fundamental en muchos de ellos.

HELLMANN'S
EST. 1913




LA TECNOLOGÍA PUEDE IMPULSAR TUS VENTAS

Además de facilitar todo el proceso de gestión de un negocio, la tecnología puede convertirse en un gran diferencial frente a la competencia.

Los comensales de hoy están acostumbrados a la comodidad y la inmediatez que las herramientas digitales ofrecen. Dale un giro de 180° a la forma de percibir la restauración, transformando procesos con tecnologías de punta. Es un paso necesario para el crecimiento de cualquier local.

APROVECHÁ LAS HERRAMIENTAS

Las ventas lentas y los bajos márgenes de ganancia son dos de los principales problemas a los que se enfrenta un restaurante durante el verano.

La tecnología puede ayudar a superar estas barreras al agilizar los procesos dentro del local y convertirse en un valor agregado a la comida.

Además, la tecnología puede convertir tu local en un lugar atractivo y vanguardista que la gente intentará visitar para experimentar algo fuera de la rutina.

- *Durante el verano, el uso de tecnologías puede ayudar a reducir los tiempos muertos y aumentar el flujo de trabajo del local, lo que mejora la experiencia del comensal.*
- *La digitalización permite recopilar datos valiosos sobre los comensales, que pueden usarse para optimizar procesos.*

PRINCIPALES TECNOLOGÍAS PARA UNA RESTAURACIÓN MODERNA

- **Las mesas o pantallas inteligentes** para autoservicio reducen los tiempos de espera y el tráfico dentro del restaurante.
- **Aplicaciones móviles** propias con ofertas o recompensas, ideales para atraer clientes.
- **Participación en aplicaciones de pedidos a domicilio** más populares
- **Contar con reservas en línea** y gestión de listas de espera mejora la experiencia de los usuarios
- **El uso de las redes sociales** para comunicarte con los comensales, es una necesidad. Son inmediatas, permiten conocer al público y la gente confía en ellas.
- **Invertir en utensilios inteligentes** alivia la carga en la cocina.

El uso de tecnología brinda nuevas oportunidades de venta. Las pantallas inteligentes, por ejemplo, pueden ofrecer sugerencias a los comensales mientras realizan su pedido, a través de contenido audiovisual que complementa el menú.



NO TEMAS A LOS FOOD TRUCKS Y DELIVERY ●

Comprar un food truck es mucho más económico y versátil que abrir nuevas sucursales. Además, son bastante populares.

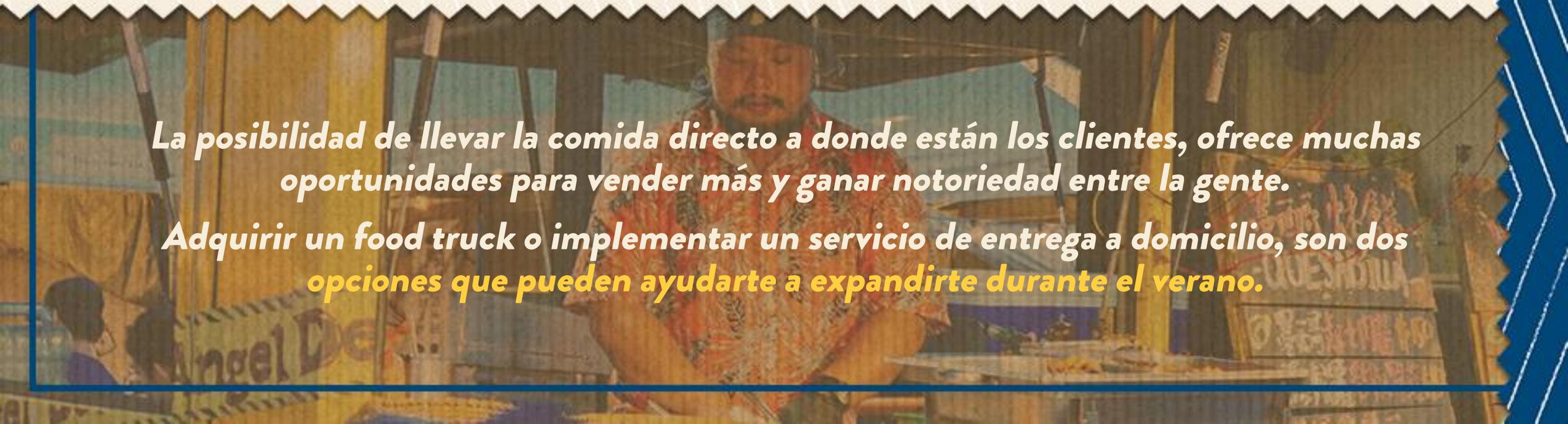
Además de servir comida, el food truck es una plataforma de marketing ambulante. Podés usarlo para llevar tu comida a lugares con mucha actividad, como la playa.

Las apps de pedidos a domicilio siguen ganando usuarios. Solo en Buenos Aires, se estima que el 30% de la población las utiliza regularmente.

Durante el verano, muchas personas prefieren quedarse en casa para evitar el calor. ¡Es importante tener alternativas para llegar a ellos!

La posibilidad de llevar la comida directo a donde están los clientes, ofrece muchas oportunidades para vender más y ganar notoriedad entre la gente.

Adquirir un food truck o implementar un servicio de entrega a domicilio, son dos opciones que pueden ayudarte a expandirte durante el verano.





RENOVÁ EL LOCAL

El cambio de estación es la excusa perfecta para hacer cambios dentro del restaurante. Un retoque a la imagen del local, el diseño de la carta o la distribución de las mesas, hará que tu restaurante se convierta en una opción atractiva a la hora de comer.

Definir un tema o tener algo característico que distinga a tu restaurante, es una forma de llamar la atención, especialmente en zonas turísticas, donde la intención del comensal es vivir una experiencia única, más que comer.

ENCONTRÁ TU ESTILO

● **Analiza a la competencia** y ofrecé algo distinto, que llame la atención a primera vista, ya sea por su calidez, atrevimiento o tranquilidad.

● **Toma elementos locales icónicos** y dales un giro. Esto ayudará a que la comunidad se identifique con tu restaurante y lo hagan parte de su rutina.

● **Incluso en un establecimiento con una temática rústica o caótica**, la limpieza y el orden son fundamentales para lograr el efecto deseado.

● **Diseña junto a tu personal** una actitud que se adapte a la imagen que buscas dar.



Las grandes cadenas de restaurantes tienen todas algo en común: una imagen bien definida y memorable.

Encontrar un estilo que se adapte a tu público ideal, los valores de tu negocio y te distinga del resto, hará que tu local sea más atractivo.

Esto se traducirá en más y mejores ventas.

HELLMANN'S
EST. 1913


UTILIZÁ LA ARQUITECTURA A TU FAVOR ●

Jugá con los espacios: para combatir el calor del verano, utilizá las puertas, ventanas y techos del establecimiento. Las sombras y las corrientes de aire son tus aliados.

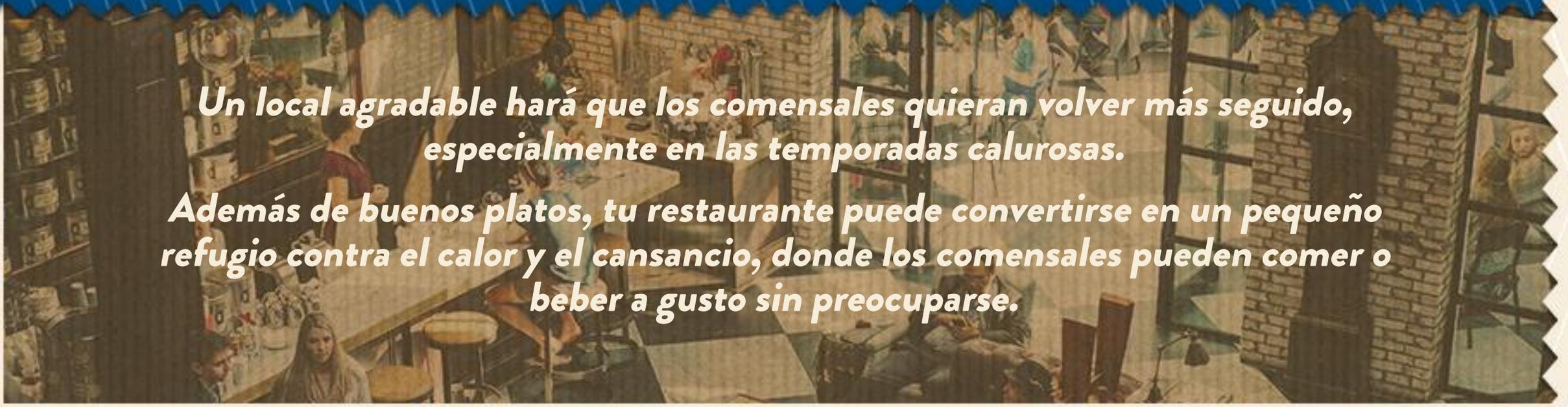
Durante estas fechas, es común que grupos grandes visiten tu restaurante. Asegurate de contar con mesas adecuadas.

Decorá o pintá el local con colores fríos para reducir la sensación de calor.

Si contás con espacios abiertos, como patios o terrazas, asegurate de que cada mesa tenga suficiente sombra.

Un local agradable hará que los comensales quieran volver más seguido, especialmente en las temporadas calurosas.

Además de buenos platos, tu restaurante puede convertirse en un pequeño refugio contra el calor y el cansancio, donde los comensales pueden comer o beber a gusto sin preocuparse.





GRACIAS

