

10

Etapas para **restaurantes** **DESARROLLAR** *y negocios gastronómicos*

Micro-guía introductoria a la metodología Masterrestaurant para crear y potenciar restaurantes y negocios gastronómicos éxitosos

www.masterrestaurant.com/bootcamp

Amplíe las razones y momentos de consumo

Cada tipo de cliente consume los productos y servicios de su restaurante en momentos específicos y por unas razones determinadas. Ej: Un cliente desayuna en su restaurante cuando sus niños tienen clase temprano.

Debemos entender cuáles son y cómo podemos entrar a momentos de consumo adicionales con razones adicionales.

1/10

Etapa

MASTERRESTAURANT

Atraiga nuevos segmentos de mercado

Un restaurante debe ser pensado, ideado y construido para llegarle a uno o varios grupos de clientes. Es un error común pensar que TODO el mundo es su cliente.

Escriba los segmentos de clientes actuales y piense cuales grupos o tipos de personas interesantes en este momento no están comprándole y serían valiosos para la empresa.

2/10

Etapa

MASTERRESTAURANT

Revise y reinvente su propuesta de valor

Cuando se le pregunta a un restaurante ¿por qué vuelven sus clientes?, es MUY común que el dueño responda algo cómo: "por la calidad", y "por el servicio".

Casi TODOS los restaurantes responden algo similar, lo cual evidencia que realmente no entienden cuál es la propuesta de valor diferenciada a ofrecer para que sus clientes les sigan comprando una y otra vez.

3/10

Etapa

MASTERRESTAURANT

Canvas de Restaurantes y negocios gastronómicos

Masterrestaurant ha organizado los elementos claves de creación, desarrollo y crecimiento de restaurantes y negocios gastronómicos.

En esta micro guía encontrará un barrito rápido pero poderoso sobre las 10 elementos claves del canvas de restaurantes organizados como micro etapas.

Nombre Restaurante	Creado por	Fecha	Visión	Canvas Modelo Restaurante y Negocios Gastronómicos	
Razón/Momento Consumo	Propuesta de Valor	Alimentos y Bebidas		Segmentos de Mercado	
		Diseño Servicio y Tema			
		Instalaciones Físicas			
		Canales/Modelos de Venta			
Canales de Mercadeo		Fuentes de Ingresos			
Estructura de Costos					

www.masterrestaurant.com
Diseñado por: Diego F Parra P creador de MASTERRESTAURANT



Visite
www.masterrestaurant.com
para adquirir nuestro libro en formato digital
DE ESCLAVO A DUEÑO



Reinvente su oferta de alimentos y bebidas

Las cuatro casillas del canvas de restaurantes, ubicadas en medio de la propuesta de valor y el segmento de clientes, son las encargadas de conectar mi negocio, con los segmentos de mercado objetivo.

La primera de ellas es la oferta gastronómica de alimentos y bebidas.

4/10

Etapa

MASTERE**ST**AURANT

Atraiga nuevos segmentos de mercado

Todos los restaurantes y la industria de la hospitalidad saben la importancia del servicio, pero no necesariamente implementan un procedimiento replicable para permitir a sus clientes recibir siempre el mismo nivel de experiencia.

Generar emociones ayudan a generar recordación, recompra y recomendación. Por eso es necesario PARAR y DISEÑAR el modelo de servicio adecuado a la marca.

5/10

Etapa

MASTERE**ST**AURANT

Revise y reinvente su propuesta de valor

Su restaurante habla antes de que alguien pronuncie la primera palabra. El letrero de entrada grita, el tipo de sillas y decoración susurra, la iluminación del sitio, la temática o la falta de ella, todo le habla a la mente del cliente desde la primera mirada, igualmente a otros sentidos poderosos como el olfato, el oído y más adelante el tacto, para eventualmente llegar al paladar.

Hoy en día, el sitio web también forma parte de estas instalaciones y debe ser acorde al concepto conocido y esperado por sus clientes de su marca.

6/10

Etapa

MASTERE**ST**AURANT

Mejore y potencialice sus canales y modelos de venta

Estos son algunos ejemplos de como los restaurantes pueden innovar en canales de venta diferentes al punto de venta tradicional: Tener un drive through (venta desde el carro), despacho a domicilio, venta por el sitio web, venta y despacho por apps propias o de terceros, distribuidores en otros lugares, revendedores, alimentos empacados en otros canales, recetas con paquetes crudos para preparar en casa, entre otros.

7/10

Etapa

MASTERE**ST**AURANT

Comunique por medios y canales más interesantes

Los restaurantes deben tener un presupuesto de mercadeo y publicidad mensual pre-establecido y se debe ejecutar en los canales donde demuestren tener mejores resultados.

Para esto es necesario MEDIR dichos resultados y así poder comparar cuales tienen los mejores indicadores de desempeño, permitiéndole optimizar las inversiones y por ende los resultados.

8/10

Etapa

MASTERE**ST**AURANT

Explore posibles fuentes de ingresos nuevas

Los modelos de venta se complementan con las fuentes de ingresos. Comúnmente al principio los restaurantes planean su modelo de negocio teniendo un solo tipo de ingresos generados por la venta de alimentos y bebidas. Sin embargo, en el largo plazo, para muchas empresas esto resulta ser solo la punta del iceberg.

Existen diversas fuentes como los eventos, items adicionales, ventas empresariales, servicios complementarios, etc.

9/10
Etapa

MASTERESTAUANT

Revise, construya y organice su estructura de costos

La industria gastronómica está llena de personas enamoradas de su función y de su empresa, sin embargo frecuentemente olvidan la importancia de revisar y mantener su estructura de costos y gastos.

Crear y actualizar las recetas estandar ayuda a mantener los costos y gastos sanos.

10/10
Etapa

MASTERESTAUANT

Bootcamp intensivo De aceleración de restaurantes

2 días aplicados para transformar su negocio

Separe su cupo en www.masterrestaurant.com/bootcamp

¿Qué es?

Este es el primer programa intensivo aplicado de 3 días de aceleración y potenciación de restaurantes. Creado

Combina el poder del entrenamiento altamente especializado de MASTERESTAUANT, 20 años de experiencia y su metodología para potenciar los elementos claves en los restaurantes para su éxito y rentabilidad.



¿Para quién es?

Está buscado: ¿Cómo potenciar, administrar y hacer crecer un restaurante rentable y exitoso? ¿Quiere dejar de ser esclavo de su empresa?.

Si ud es dueño, socio(a), administrador(a), gerentes, lidere o forma parte del equipo de restaurantes y quiere aumentar sus resultados, mejorar y organizar su operación, incrementar ventas y rentabilidad logrando restaurantes más exitosos y rentables, este es el programa para ud.

Beneficios a asistentes

2 días de entrenamiento intensivo aplicado PRESENCIAL con ejercicios prácticos con entrenamientos grupales. Aplique en tiempo real a su empresa y cree su mapa de crecimiento.

2 sesiones de seguimiento virtual grupal posterior al programa. Combina experiencia internacional y nacional con tecnología digital del más alto nivel.

Herramientas, formatos especializados y material

Certificado Masterrestaurant participantes

Descuentos especiales para otros servicios

