

Sean, tu amigo escocés, regenta un restaurante hace cinco años y no hace mucho incorporó servicio a domicilio que no parece funcionar muy bien. Ves la infografía inferior en www.diegocoquillat.com y decides resumirle los cuatro consejos que se dan para mejorar las ventas de comida a domicilio.

EL CRECIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE COMIDA A DOMICILIO Y COMIDA PARA LLEVAR ES INNEGABLE: 66% DE LOS ESPAÑOLES YA LOS HAN UTILIZADO. CONSIDERANDO QUE LA CIFRA CONTINÚA EN AUMENTO, LOS RESTAURADORES DEBEN ENCONTRAR LA MANERA DE APROVECHAR LA TENDENCIA PARA AUMENTAR LAS VENTAS Y DARSE A CONOCER.

A continuación compartimos 4 consejos que te ayudarán a llevar tus repartos al siguiente nivel.

- 1**
PIENSA EN EL MENÚ
El menú a domicilio no tiene por qué ser igual al de la carta de tu restaurante. Es importante prescindir de los platos que no resistirán el trayecto y pensar en las mejores soluciones para empaquetar aquellos que sí. La clave está en monitorear las ventas online para identificar los artículos más populares y tomar decisiones en base a ello: puedes cambiar el menú, crear distintas versiones de los platos favoritos e incluso ofrecer artículos exclusivos del servicio de comida a domicilio.
- 2**
COMUNÍCALO OFFLINE
No olvides a tus clientes más fieles, asegúrate de que quienes visitan tu restaurante están al tanto del servicio a domicilio. Si cuentas con direcciones de correo, envía un email promocionándote e incluyendo un código de descuento especial. En cuanto a opciones más tradicionales, puedes optar por pegatinas y folletos.
- 3**
APÓYATE EN LAS REDES
En los tiempos que corren lo que no está en internet no existe, los restaurantes que no están en Facebook o Instagram tampoco. Así que asegúrate de gestionar bien las redes sociales, planifica tu contenido con constancia y sé lo más visual posible e interactúa con tus seguidores: crea un hashtag especial para tu restaurante, comparte imágenes de la comida a domicilio y premia a tus seguidores con códigos de descuento online.
- 4**
OFRECE EL MEJOR SERVICIO
No todo es la comida: 82% de los clientes admite haber abandonado un restaurante tras recibir un mal servicio. Cumple con el tiempo de envío estimado, garantiza que la comida llegue en buen estado y no olvides atender cualquier queja o sugerencia.