

# Delivery Take away 360°

**GANA CLIENTES  
Y MEJORA TUS  
BENEFICIOS**

*mayo 2020*



# ¿Por qué es importante?



## No es una moda

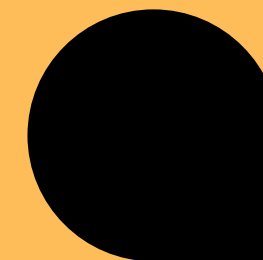
El Delivery y el Take away no son una solución puntual a la crisis planteada por el covid-19. Se trata de nuevas líneas de negocio que están aquí para quedarse.

## Aumenta tu facturación

En España estas modalidades suponen un aumento de entre un 10% y un 30% de facturación para los restaurantes.

## Es factible para todos los restaurantes

Aunque hay que tener en cuenta las características de cada restaurante, en la mayoría de los casos supone una inversión moderada. Además, la adaptación de los procesos y del equipo del restaurante se realiza de forma rápida.



# Delivery

Llevar un pedido de comida, con medios propios o a través de una empresa externa, al punto que el cliente solicite.

# Take Away

Preparar un pedido de comida para que el cliente lo recoja en el establecimiento.

# Pick Up

Instalar una oferta en el restaurante de comida preparada y empaquetada para llevar, para que el cliente pueda adquirirla como un producto.

# Opciones

para incorporar a tu restaurante como nuevas líneas de negocio.



¿Qué restaurantes  
pueden poner en  
marcha estas  
opciones?

**TODOS,**  
incluida la alta gastronomía

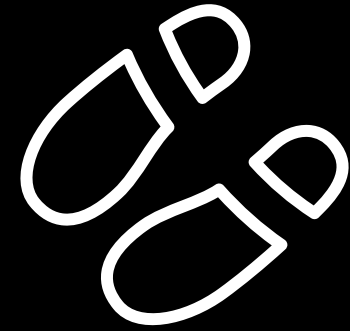




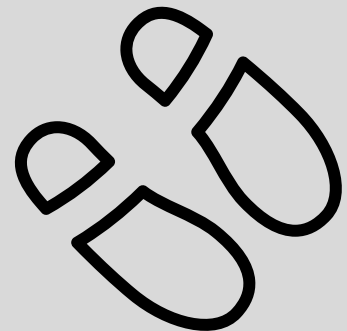
# ¿Cómo puedo ponerlo en marcha?

Te propongo hacerlo con 4 pasos.

**Paso 1**



**Paso 2**



**Paso 3**



**Paso 4**



# Paso 1

Todo el mundo habla de ponerse en marcha, de no estar parado.

Pero tú no ves claro qué dirección tomar.

## No pienses en Negativo

Deja a un lado los prejuicios sobre las posibilidades de tu restaurante. Cambiar es sinónimo de evolucionar, por lo que no se trata de centrarnos en los efectos negativos que la crisis covid-19 ha generado. Estamos en el momento perfecto de explorar alternativas que **hagan crecer tu negocio.**

## Crea una nueva fuente de ingresos

No pienses en una solución temporal, sino en ofrecer un nuevo servicio a tus clientes para que tu restaurante viaje hacia afuera. No te pongas límites.

# Paso 2

## Busca lo más auténtico de tu propuesta

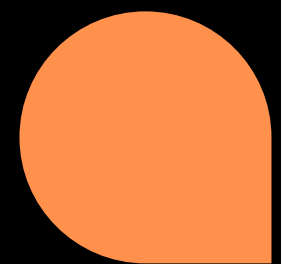
Sumérgete nuevamente en los orígenes de tu restaurante y extrae lo más esencial y auténtico, todo aquello que lo hace diferente y especial para tus clientes.

## Crea una oferta nueva y original

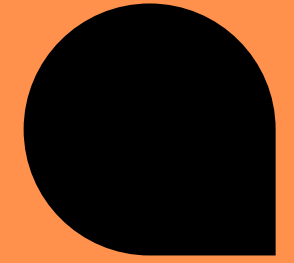
Crea una Carta compatible con tus necesidades actuales, sé práctico. Y dótala de aquellos platos imprescindibles, los que nunca fallan, los que son un valor seguro de tu cocina. Debe ser breve y especialmente pensada para disfrutar al 100% fuera del control de tu restaurante.

## Conéctala con tus valores de marca

Elige un formato Delivery, Take away o Pick up que mejore lo que tu marca ya ha estado comunicando hasta el momento. Escoge una propuesta que te haga brillar.



# Paso 3



## Estructura el Trabajo

### Equipo

Organiza las responsabilidades en el equipo, para que **todos sepan exactamente el papel que juegan** en esta nueva línea de negocio.

- Tiempos de espera
- Momentos Punta
- Equipos necesarios (tablets...)

### Carta

Crea una propuesta que llegue siempre perfecta a las manos del cliente. Es importante invertir en un buen packaging personalizado que complete la experiencia, **se trata de que el cliente disfrute** y entienda la nueva Carta que has creado.

- Incluye detalles
- Personaliza los pedidos
- Apuesta por lo sostenible
- Elige algo original
- Piensa en que sea confortable para el cliente

### Modelo de Reparto

Filtra bien cuál elegir. Dependiendo del servicio que quieras dar, debes tener en cuenta que será **la imagen de tu restaurante** en la entrega del pedido.

- Reparto Propio
- Reparto Externo
- Reparto en colaboración con otros restaurantes.



# Paso 4

## Comunica...

Pon en marcha todos tus canales de comunicación on line para poner en valor la nueva propuesta que has creado. Incluye siempre en el mensaje: los **beneficios** y la **utilidad** que tiene para tus clientes.

### WEB

- Actualiza tus horarios y la información importante.
- Crea itinerarios fáciles para el cliente.
- Resuelve dudas.

### RRSS

- Google MyBusiness
- Instagram
- Facebook

### Portales para Restaurantes

Trip Advisor  
El Tenedor  
Atrápalo  
Restaurante.com  
Cualquiera en el que tus clientes puedan encontrarte

### Agrupaciones de Hosteleria

Publicaciones  
Web  
Redes Sociales  
Whatsapp

## ...y Educa

a tus clientes en todo lo que aporta tu nueva propuesta.

Enséñales cuál es su **valor** y recibirás a cambio:

## Nuevo Público

Vas a despertar interés en clientes potenciales que antes no habían probado tu propuesta y que, ahora, se sentirán tentados de darle una oportunidad.

## La fidelización de tus clientes de siempre

Sorprenderás y refrescarás el interés de tus clientes fieles y habituales, reforzando el vínculo de conexión con tu restaurante.

# El cliente podrá disfrutar de tu restaurante a través de **DOS EXPERIENCIAS DISTINTAS**

## **FUERA DEL RESTAURANTE**

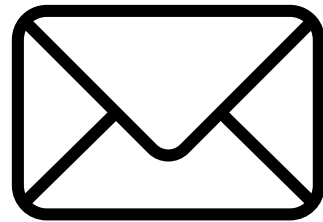
Una experiencia concreta y específica que no busca ser similar a la que vive en el restaurante.

**Tiene identidad propia**

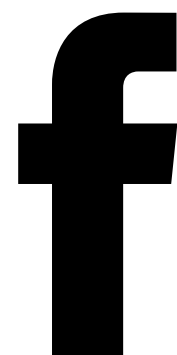
Donde el cliente disfruta de forma plena de toda la experiencia que le ofrece el **ambiente y las condiciones controladas** de tu restaurante.

## **EN EL RESTAURANTE**

# Contacta



[ritarodriguez@socialmediapararestaurantes.com](mailto:ritarodriguez@socialmediapararestaurantes.com)



SocialMediapaRestaurantes

[@socialmediapararestaurantes](https://www.instagram.com/socialmediapararestaurantes)

