



# Marketing post-cuarentena en los restaurantes

Por Alejandro Juan-Marcos Barocio

✉ [www.alejandrojuanmarcos.com](http://www.alejandrojuanmarcos.com)

**E**l coronavirus se ha propagado rápidamente por todo el mundo desde su descubrimiento a finales del 2019, afectando casi todos los aspectos de la vida diaria, incluidos a los restaurantes. Los restauranteros, en un intento por mantener seguros a los comensales y al personal, así como por estabilizar su negocio, han respondido con cambios operativos, reducido costos, se han concentrado en la comida para llevar y la entrega a domicilio, y sin duda, han tenido que pensar de manera innovadora ya que enfrentaron un periodo largo con pocas ventas (y en algunos casos con ninguna).

Las estrategias agresivas son importantes en un momento como este y más con la reciente reapertura. Es por ello que a continuación presento algunas ideas que ayudarán a los restauranteros a interactuar con sus clientes en línea, aumentar el conocimiento sobre las ofertas que manejan, y mantener un negocio estable durante este momento sin precedentes.



## COMUNÍCATE COMO NUNCA

Es fundamental hacerle saber al cliente que estás abierto y que tienes comida para llevar por medio de tus redes sociales, por correo electrónico y en tu sitio web (¡Dondequiera que los clientes puedan mirar!). Comparte tus horarios, ubicaciones abiertas, ofertas, plataformas de entrega, medidas de seguridad y cómo cada pedido te ayuda a mantener tu negocio en funcionamiento.



## COMPARTE TU NUEVO MENÚ

Algunos establecimientos han optado por mantener solo aquellos platillos que son los favoritos de sus clientes con la finalidad de reducir costos e inventarios, si este es tu caso, hazlo saber.



## VENDE PRODUCTOS

Al pasar más tiempo en casa, las personas buscan crear nuevas recetas; si tienes algún producto que te caracterice (aderezo, salsa, pan, syrup) puedes ofrecerlo en distintas presentaciones para que tus clientes lleven un poco de tu restaurante a sus hogares.



## OFRECE PAQUETES DE COMIDAS INFANTILES Y FAMILIARES

¿Tienes algunos platillos favoritos del menú que tus clientes ordenan cada vez que van? Ofrécelos en porciones más grandes; diversos restaurantes han lanzado kits de comidas en cuarentena, así como la creación de menú para los pequeños de la casa (sin duda los padres de familia te lo agradecerán).



## MENCIONA A TUS CLIENTES EN LAS REDES SOCIALES

¿Tus clientes publican sobre tus pedidos de comida para llevar? Crea una comunidad y aumenta el negocio al volver a publicar parte de lo que comparten en tus propios canales (RT). Así mismo, organiza un sorteo y fomenta más pedidos ofreciendo descuentos o comidas a los clientes que te etiquetan en sus publicaciones o historias.



## PROPORCIONA COMIDAS A LOS TRABAJADORES DE SALUD

Considera apoyar a tu comunidad solicitando donaciones y proporcionando comidas a personas en la primera línea en la lucha contra este virus.

En general, al ver como las personas han actuado ante la reapertura de otras industrias, se estipula que los consumidores acudirán en masa a los restaurantes una vez que vuelvan a abrir al 100%, para satisfacer esta demanda acumulada necesitas prepararte y tener personal y stock suficiente para crear una nueva primera impresión en este regreso a la “normalidad”.