

MatiWlog

Recurso gratis · Guía práctica

GUÍA GRATIS

Lleva tu Local Gastronomico al Mundo Digital

Menu online, delivery, redes, reseñas y clientes que vuelven

Tu local puede tener la mejor comida del barrio, pero si no existe en el celular de la gente, estas dejando pasar clientes todos los días. Llevar tu gastronomía al mundo digital no es complicado: es ordenar cinco frentes. Aquí van.

1. Menu online

Lo primero que busca alguien con hambre es tu menú en el celular. Si no lo encuentra, se va al de al lado. Tu menú tiene que estar online, claro y con precios.

- Publica el menú **con precios** y descripciones que den hambre.
- Usa **fotos reales** de tus platos con buena luz. La foto vende el plato.
- Mantenlo **actualizado**: nada peor que pedir algo que ya no existe.
- Que se pueda ver **fácil desde el celular**, sin apps raras.

Como aplicar esto a ti

Aunque no tengas web, arma hoy un menú digital simple (una imagen clara o un enlace) y tenlo listo para mandar por whatsapp o poner en tu perfil. Es lo mínimo que todo cliente espera.

2. Delivery

- **Apps de delivery**: te dan alcance y clientes nuevos, pero cobran comisión.
- **Delivery propio** (pedidos por whatsapp + reparto tuyo): sin comisión, más margen, más cercanía.
- Lo ideal es **combinar**: las apps te descubren, tu canal directo te da margen y clientes fieles.
- Cuida el **empaquete**: la comida tiene que llegar tan bien como sale de tu cocina.

Como aplicar esto a ti

Ofrece pedido directo por whatsapp con un menú claro. Muchos clientes prefieren pedirte directo si se lo pones fácil, y ahí no pagas comisión. Construye ese canal desde ya.

3. Redes sociales

- Muestra tus platos, tu cocina y tu gente: la comida entra por los ojos.
- Publica constante: presencia constante mantiene tu local en la mente del cliente.
- Usa video corto mostrando el plato armandose. Funciona increíble con comida.
- Responde rápido los mensajes: una consulta sin responder es una venta perdida.

4. Reseñas: tu reputación digital

Antes de ir a comer, la gente lee reseñas. Son tu carta de presentación en internet.

- Pide reseñas a tus clientes contentos, con naturalidad.
- **Responde siempre**, tanto las buenas como las críticas.
- Una crítica bien respondida demuestra que te importa y suma más de lo que resta.
- Mantén actualizada tu ficha en mapas: horario, dirección, teléfono, fotos.

5. Fidelizar: que vuelvan

Conseguir un cliente nuevo cuesta; que uno vuelva es mucho mas barato y rentable. Ahi esta el negocio de verdad.

- Guarda el contacto de tus clientes para avisarles novedades y promos.
- Premia al que vuelve: un detalle simple genera lealtad.
- Manda ofertas en dias flojos para llenar mesas o pedidos.
- Un **asistente automatico** puede tomar pedidos, responder el menu y avisar promos 24/7, sin que tengas que estar pegado al telefono.

Como aplicar esto a ti

Empieza guardando los contactos de quienes ya te compran. Esa lista es tu activo mas valioso: son clientes que ya te eligieron una vez y volveran si les das una razon.

Quieres mas? Esto es solo el comienzo.

Yo no sabia y aprendi. Si yo pude, tu tambien puedes. Suscribete al newsletter y unete a la comunidad: todo mas ordenado, videos exclusivos y una clase en vivo semanal.

Unete en Skool » skool.com/kreathur-agency-6804