

consejos para impulsar SU NEGOCIO

Sysco | SERVICIOS DE MARKETING

Sysco | Studio

¡Es hora de enfocarnos! **Utilice Sysco Studio para crear materiales de marketing que “le hablen a su cliente”:**

ENFÓQUESE en los artículos de su menú que generan más ganancias -

- Promociónelos como los “Favoritos de la casa” en los **dípticos** o los **menús**.
- Asegúrese de conocer la contribución de las ganancias de todas sus categorías principales y destaque sus “Estrellas” y “Rompecabezas”.
- **¡El marketing en las mesas funciona!** Este tipo de menús especiales influirán en las decisiones de sus clientes.

ENFÓQUESE en sus clientes -

- Asegúrese de que los clientes que vengan sepan que aprecia su negocio.
- Dé las GRACIAS: publique en las redes sociales, colóquelo en los **dípticos** o en un **cartel** en la entrada.
- Invítelos a que regresen con una **tarjeta de invitación**, que ofrezca un postre o un aperitivo gratis.
- Hágalos saber con un **díptico** o un **cartel** que dirige un lugar limpio, desinfectado y seguro al que pueden venir y sentirse cómodos.

ENFÓQUESE en la comida para llevar -

- **Promocione la comida para llevar o a domicilio...** haga que sea fácil y seguro para sus comensales pasar y llevar comida para su familia.
- Cree y comercialice “paquetes de comida” para llevar: ofrezca un paquete de platos principales, guarniciones y postres para la familia.
- Si utiliza un **servicio de entrega** (Uber-eats/Door Dash, etc...) asegúrese de ajustar su precio para cubrir su recargo... puede ser más del 35%.
- Considere la posibilidad de ofrecer servicios de entrega gratuita dentro de un radio de 5 millas de su ubicación.

ENFÓQUESE en su negocio -

- Puede que se vea obligado a reducir el personal o que tenga problemas de ausentismo. **Prepárese.**
- Promocione **artículos del menú que requieran poca mano de obra** para aliviar la carga de la cocina. Cree un **“menú limitado”**, es decir, dele un giro positivo. Menú para el receso de primavera.
- Asegúrese de que estos artículos cumplan con la calidad y el servicio a los que sus clientes están acostumbrados, solo que sean más fáciles de producir.
- No se olvide de la **rentabilidad de los artículos**, ¡todo tiene que funcionar en conjunto!
- Si corresponde, comuníquese con el propietario: pregúntele si está dispuesto a **negociar una reducción en el alquiler** durante este tiempo de incertidumbre.



Para obtener más información sobre nuestras ofertas de los servicios de menú, llámenos al 1-800-380-6348 o visite www.syscomenuservices.com

Sysco[®]
At the heart of
food and service