



نکاتی برای موفقیت در بازاریابی رستوران

۱. عملیات بازاریابی را در منطقه اطراف خود انجام دهید

معمولا غالب خریداران در شعاع ۵ کیلومتری رستوران هستند. تحقیقات نشان می‌دهند که ۸۰ درصد فروش رستوران از افرادی که در نزدیکی رستوران هستند به دست می‌آید. بنابراین بیشترین بودجه بازاریابی را به این منطقه محدود کنید.

برای بازاریابی در همسایگی خود این چهار نکته را به خاطر داشته باشید.
مشتریان خود را تعریف کنید.

از تمامی مشتریان بپرسید که محل آن‌ها کجاست؟ آیا خانه یا محل کار آن‌ها در نزدیکی شماست؟

همکاران احتمالی را شناسایی کنید.

مشاغلی را بیابید که می‌توان از طریق آن‌ها فروش را بیشتر کرد. مثلا با دادن کوپن

تخفیف به آن‌ها مشتریان را افزایش دهید. مکان‌های پر تجمع اطراف رستوران را شناسایی کنید.

مناسبت‌های مهم را شناسایی کنید.

آیا کنسرتی در نزدیکی برگزار می‌شود.

در مورد مطالبی که مشتریان می‌خوانند اطلاعات لازم را جمع‌آوری کنید.

با به دست آوردن این اطلاعات می‌توانید به بازاریابی همسایگان بپردازید.

۲. در اولین تماس تاثیرگذار باشید

ذهنیت مشتری از کسب‌وکار شما در اولین تماس شکل می‌گیرد. اولین تماس ممکن است صحبت تلفنی، منوی چاپ شده و یا دیدن محل رستوران باشد.

آیا وقتی شخصی با رستوران شما تماس تلفنی بگیرد، آیا این ذهنیت ایجاد می‌شود که با رستورانی حرفه‌ای با کارکنانی علاقه‌مند طرف است؟ آیا به تماس‌های تلفنی بلافاصله جواب داده می‌شود؟ آیا شخص پاسخگو تمامی اطلاعات لازم را در اختیار دارد؟

برای طراحی و چاپ منو از گرافیک‌های حرفه‌ای استفاده کنید. در بخش‌های بعدی به منو خواهیم پرداخت.

هر روز به عنوان مشتری جدید از در رستوران وارد شوید و ببینید که چگونه می‌توان محیط رستوران را دلپذیرتر ساخت.

دکوراسیون گران‌قیمت تاثیر زیادی در رشد کسب‌وکار ندارد. بسیاری از رستوران‌های بسیار موفق، از صندلی‌ها و دکوراسیون گران‌قیمت استفاده نمی‌کنند؛ ولی دکوراسیون می‌تواند ارزان و زیبا باشد. می‌توانید از افراد با سلیقه کمک بگیرید.

در محیط رستوران اولین عامل تعیین‌کننده تمیزی است. در هنگام تمیز کردن،

کوچک‌ترین موارد نباید فراموش شوند. کف رستوران، دیوارها و مخصوصاً دستشویی‌ها باید بسیار تمیز باشند. می‌توانید از دستگاه‌های خوشبوکننده استفاده کنید. شرکت والت دیسنی، هزینه تمیز نگاه داشتن محوطه بزرگ پارک را جزء هزینه‌های بازاریابی می‌داند، زیرا این کار تاثیر مستقیمی بر افزایش تعداد بازدیدکنندگان دارد.

در بسیاری از رستوران‌ها، آشپزخانه به اندازه کافی تمیز نیست. زیرا صاحبان رستوران تصور می‌کنند که میهمانان هیچ‌گاه آنجا را نخواهند دید ولی احتمالاً فروشندگان، تامین‌کنندگان مواد اولیه، کارکنان و ... آنجا را می‌بینند و تاثیر آن بسیار بیشتر از چیزی است که تصور می‌کنید.

میهمانان صرف غذا در سالن‌های غذاخوری خلوت را دوست ندارند. از آینه، گلدان و پارتیشن برای بخش‌بندی سالن استفاده کنید. می‌توانید سالن را به چندین قسمت تقسیم کنید و در مواقع شلوغ از تمامی آن‌ها استفاده کنید. به این ترتیب در مواقع خلوت، رستوران خالی به نظر نخواهد رسید.

به لباس‌های کارکنان و خدمه اهمیت زیادی بدهید.

۳. برای مشتری تجربه‌ای لذت‌بخش ایجاد کنید

کار شما در رستوران فروش غذا نیست، بلکه ایجاد تجربه‌ای لذت‌بخش و به یاد ماندنی برای مشتری است.

شخصی به نام روری فت تعریف می‌کند که وقتی به هتل شرایتن مراجعه کرد به او گفتند که به علت اقامت مکرر به این هتل، او تبدیل به مشتری ویژه شده است. او همیشه از یک اتاق یک نفره استفاده می‌کرد. به او یک سوئیت مجلل سه نفره با همان قیمت سابق دادند و توضیح دادند که به میمانان ویژه در صورت خالی بودن، اتاق‌های بهتری می‌دهند.

این اتاق مجهز به سونا و جکوزی بود و بالکن زیبایی رو به طبیعت داشت. پس از

چند دقیقه شخصی در زد. یکی از خدمه برای او یک شکلات تلخ بلژیکی در سینی آورده بود. دلیل آن بود که در دفعات قبل مشاهده کرده بودند که آقای فت شکلات تلخ می‌خورد. پس از چند دقیقه مسئول اتاق‌ها با او تماس گرفت و خود را معرفی کرد و پرسید که می‌خواهد مطمئن شود همه چیز به خوبی پیش می‌رود و نیاز به چیزی ندارد. آقای فت یک ماهی قزل‌آلا سفارش داد و تاکید کرد که گرسنه است. خانم مسئول گفت که ماهی در کمتر از ۳۰ دقیقه در اتاق خواهد بود و اگر بیشتر طول کشید کاملاً رایگان خواهد بود. همچنین خانم اضافه کرد که در کنار ماهی، مقداری سبزی پخته و سس مخصوص اضافه خواهد کرد.

این داستان را از اول بخوانید و ببینید که آیا هتل در ازای ارائه این خدمات فوق‌العاده هزینه زیادی کرده است؟ مسلماً خیر. اتاق خالی را به او اختصاص دادند و تنها یک شکلات رایگان هدیه دادند.

آیا اگر شما جای این شخص بودید این تجربه لذت‌بخش را به دیگران تعریف نمی‌کردید؟

برای زیباسازی رستوران از رنگ‌ها و همچنین روشنایی مناسب استفاده کنید. حتی می‌توانید برای سرگرمی مشتریان تمهیداتی بیندیشید. با موسیقی دلپذیر محیط را رضایت‌بخش‌تر کنید.