12 Fiestas Anuales que no debes dejar pasar Para atraer más clientela a tu Negocio de Hostelería

12 Pasos que poco tienen que ver con el Azar y sí mucho con el Trabajo Comercial



12 Fiestas Anuales que no debes dejar pasar Para atraer más clientela a tu Negocio de Hostelería

12 Pasos que poco tienen que ver con el Azar
y sí mucho con el Trabajo Comercial

Atención: Si no sabes que hacer para captar nuevo/as clientes esto es para ti

“12 Fiestas anuales que no debes dejar pasar Para atraer más clientela a tu negocio de hostelería”.

12 pasos que poco tienen que ver con el azar y sí mucho con el trabajo comercial



¿Estás cansado o cansada de ver que tu negocio no genera demasiados beneficios?, ¿Estás pensando en mejorar, pero no sabes cómo hacerlo?
Pues presta atención que aquí te voy a presentar uno de los efectivos trucos que aprendí para empezar a atraer clientela, durante todo el año:

“Realizar PLANING anual de Fiestas y Eventos”

Con este planing podrás visualizar todo el año y tener así productos, empleados, local y todo lo necesario preparado para cada ocasión, ahorrando así en esfuerzos, disgustos, estrés, dinero, y ganando clientela, beneficios económicos y tiempo entre otras cosas:

----------o-O-o----------

PRIMAVERA-VERANO

Marzo / Junio – Junio / Septiembre

----------o-O-o----------

ABRIL

Semana Santa, reencuentro con amigos y familiares, aperitivos, comidas, cenas, copas, hoteles llenos

Semana de Primavera, reencuentro con amigos y familiares, aperitivos, comidas, cenas, copas, hoteles llenos

MAYO

Bodas, bautizos y comuniones, reencuentros con familiares y amigos, comidas, cenas y copas

1 Día del trabajador fiesta, comidas familiares

Primer domingo de Mayo día de la Madre, comidas familiares y largas sobremesas

Festival de Música WARM UP Estrella de Levante, comidas, cenas, copas, hoteles llenos

JUNIO

9 Día de la región, comidas, celebraciones, día de chiringuito

Fin de curso, despedidas de curso encuentros con amig@s y familiares comidas, cenas, copas

JULIO-AGOSTO

Son meses de fiestas y ociosos por excelencia, es “verano” fiesta constante. Vacaciones, playa, chiringuitos, reencuentros de amigos y familia en comidas y cenas

Romería de la Virgen del Carmen, (suele ser un día de comida familiar), tardes y noches de helados en las terracitas, festivales de música, copas nocturnas.

15 Agosto día de la Asunción de la Virgen, comidas familiares.

Las playas están a reventar, especialmente los fines de semana, aunque no hay que olvidar que cada vez hay más personas que se quedan en las ciudades, por ello:

- Prepara tu negocio ofreciendo comida y bebidas de temporada.
- Prepara con antelación, la instalación de A/A (filtros limpios y demás mantenimiento) para la llegada del calor.
- Apaga máquinas y luces innecesarias, (eso no quiere decir que tengas a los clientes en penumbra) esto hará que acumules menos calor en el local y que ahorres energía.
- Prepara tú terracita con sombrillas y humificadores de agua, informa a la gente cuando reserva para comer un mediodía de verano que puede hacer demasiado calor para comer fuera, (mucha comida, calor y alcohol no casan bien) he visto a

muchas personas quejarse después porque no les habían avisado a la hora de reservar y también he visto personas con golpes de calor.

- Prepara las cámaras frigoríficas para el verano, una limpieza a fondo tanto de bayeta, como de orden, desalojar y tirar productos innecesarios. Ahorrarás energía y mantendrás los productos en mejores condiciones.
- En la zona del Mediterráneo tenemos veranos calurosos y nos gustan las bebidas frías (cerveza, sangría, gazpacho, agua; haz lo imposible por tener las cámaras como ya he mencionado en el punto anterior).
- Intenta abastecerte de sombras para proteger tus productos del calor, será muchos más fácil enfriar los productos cuando los necesites, con lo que ahorrarás tiempo, energía, dinero...
- Avisa al personal extra con antelación y ten 3P.
- Si no quieres quedarte sin personal en las fechas claves por explotación de horario prepara un cuadrante para que el personal libre y no trabajen 16 horas diarias, no es necesario, teniendo en cuenta que hay muchas horas muertas en las que están dando vueltas sin hacer nada.
- Contrata camareros que hagan de camareros y personal de limpieza que limpie, más vale tener 9 camareros y una persona de limpieza que limpie en profundidad, que 10 camareros que limpian a medias.
- Delega tareas a las distintas trabajadores/as de esta manera nadie se escaqueara.
- Si tu chiringuito es minúsculo, no quieras abarcar la luna y vender de todo y más, más vale poco producto y en buenas condiciones que mucho y mal. Ejemplo (tienes la bebida caliente porque no te cabe en las cámaras frigoríficas pero sabes que tu clientela viene a mediodía y suelen tomar cervecitas y arroz. Pues olvídate de meter 3 cajas de tónica en las cámaras. ¡¡¡Joer!!!

Que estas cosas no hace falta decirlas porque son de manual.¡Pues creo que el manual no lo ha estudiado casi nadie!

- Olvídate de tener 1.000 modelos de cartas en las mesas, la gente se aburre de pensar todo lo que tiene que mirar, en la comida carta de comida, en la tarde carta de helados, en la noche carta de cócteles. Si tu local es de los que ofrecen de todo la gente lo verá claramente y te dirá si quiere comer o un helado.
- Si tienes bonitas puestas de sol en tu negocio ofertalas, si tienes buenos amaneceres foméntalos que vengan a tomarse la tostada y un bañito para empezar el día, haz que la gente quiera vivir en tu negocio.
- Reparte publicidad por la zona donde se encuentre ubicado tu negocio, grandes empresas, pequeños negocios, viviendas, depende de cual sea tu público.
- Muévete en las Redes Sociales, ejm: Instagram y Facebook, las puedes utilizar para hacer reservas, promocionarte…
- Contrata alguna actuación especial alguna noche de la semana, que se note que es verano, por favor Monólogos “no”. Aunque sea durante una hora, calientate la cabeza busca algo original y que sea bueno, un mago, un malabarista que lanza fuego, una joven cantautora que no te duerma a la clientela…

- Quita la tele por favor, a menos que tu clientela venga expresamente a ver el futbol, todo el día la tele puesta es un coñazo.

Festivales de música

Todos los veranos los hay a lo largo y ancho de España

- Preocúpate de saber qué público viene al festival en cuestión, no es lo mismo un público de veinte años que un público de cuarenta, puedes ofertar distintos productos y tener distintas ganancias. Tampoco es lo mismo que sean guiris europeos que españoles, les gustan diferentes bebidas y comidas.
- Aprovecha si tienes tu local cerca del recinto del festival, últimamente los festivales cotizan sus copas como si estuvieras en una coktelería con un servicio exquisito, te cobran 8 € mínimo por un cubata en vaso de plástico que se rompe en el momento de meterle 2 hielos, te colocan el refresco caliente, sin gas y te añaden un dedo de alcohol. Claro con este proceder todo el mundo sale fuera del recinto a tomarse las copas.
  Por último en la barra colocan a camarer@s que apenas van a la guardería y tardan 15 minutos para ponerte un cubata o una cerveza caliente y sin espuma.
- Si tienes opción prepara el parking para esos días de más afluencia, si es posible que tu personal aparque fuera del parking, facilita la vida a tu clientela.

SEPTIEMBRE

Fiestas de la ciudad, reencuentro con amig@s y familiares, comidas, cenas, copas, feria, huertos, romería.

Bodas reencuentros con familiares y amigos, comidas, cenas y copas.

----------o-O-o----------

Sería conveniente ir añadiéndole eventos o fiestas durante el resto del año.
Así como estar siempre pendiente de las actividades de la ciudad, de las fiestas nacionales, internacionales, (Mundial de futbol, Olimpiadas…) populares para evitar en la medida de lo posible, que no se solapen unos eventos con otros:

ejem.: Boda con partido de futbol, mala combinación

Engalana tú local para la ocasión, que vean que estas en la onda que te preocupas por estar al día, no dejes los adornos festivos ni un día más después de cada fiesta, da mal rollo y es síntoma de dejadez:

ejem.: Adornos verbenas de Verano

En ocasiones sería interesante que repartieras publicidad en las distintas empresas de tu entorno, así como en colegios, pequeños comercios y cualquier lugar que se te ocurra de interés. También es importante que muestres información atractiva en tu fachada con la información de los distintos eventos.
Por supuesto cada negocio de hostelería ofertará su producto y hará el menú o publicidad adecuado para cada ocasión:

ejem.: Con motivo de la próxima Comida Reencuentro Veraniego aquí les mostramos el MENÚ solicitado:

MENÚ

----------o-O-o----------

APERITIVOS
Hueva, mojama y almendras
Chupito de gazpacho
Matrimonios
Aceitunas , encurtidos

ENTRANTE
Ensalada de Verano
(Lechuga, canónigos, rúcula, atún, zanahoria, alcaparras, cebolla, tomate, aceite de oliva, limón y sal)

PRIMER PLATO
Salmorejo
(Tomate, pan, aceite, ajo, sal, huevo duro, jamón serrano)

SEGUNDO PLATO
Fritura de Pescado
(Pescadilla, boquerón, calamar, salmonete, gambas)

BEBIDAS
Blancos de la tierra
Sangría
Tinto de Verano
Cervezas: Estrella de Levante, Mahón
Refrescos, agua Lanjarón

POSTRES
Pequeño surtido de frutas de verano
(Cerezas, melocotón, albaricoque, nectarina, sandía, melón)
Helado
Granizados
Café. licores
Copas

----------o-O-o----------

Fin



----------o-O-o----------

OTOÑO - INVIERNO

Septiembre / Diciembre - Diciembre / Marzo

----------o-O-o----------

SEPTIEMBRE

Bodas, reencuentro con familiares y amigos comida y copas
Fiestas de muchas ciudades después de verano

OCTUBRE

Bodas, reencuentro con familiares y amigos comida y copas
12 de Octubre Puente El Pilar, comidas, regalos, cenas, copas
Bienvenida Universitaria, reencuentros con amigos, conciertos en la calle, copas, bocatas
31 de Octubre Hallowen, noche de copas y fiestas

NOVIEMBRE

1 de Noviembre día de todos los Santos Difuntos, día de reencuentro, comidas familiares
Feria Gastronómica
Feria del Salón Manga

DICIEMBRE

6-8 Puente de La Constitución, reencuentros viajeros de aquí para allá, comidas, meriendas, café, chocolate, copas, amig@s, familia.

9-23 Comidas y cenas de empresa, copas, compañer@s de trabajo, amig@s, familia.
22 Sorteo de Navidad, comidas y copas de tarde.
24 Nochebuena, día de aperitivos, comida y copas de tarde.
25 de Diciembre, empieza la semana de Navidad, reencuentros, comidas, cenas, copas, amig@s, familia, café, chocolate.
31 de Diciembre, Fin de Año, día de recuentro con amig@s y familiares, aperitivos, comidas, cenas, copas.

ENERO

1 de Enero, comida de Año Nuevo, para quienes se levantan moribundos/as y no tienen ganas de cocinar nada.
5 de Enero, noche de Roscón, para quienes esperan a los Reyes Magos. Noche de cenas, copas y regalos.
6 de Enero, día de Reyes, para quienes quieren celebrar que no les han regalado nada, comida y tarde de copas con amig@s y familiares.

FEBRERO

14 de Febrero San Valentín, una cenita de enamorad@s siempre sienta bien y después una copita.
Carnaval, noches y días de copas y fiestas.

MARZO

Carnaval, noches y días de copas y fiestas.
19 San José día del Padre, comidas familiares y largas sobremesas.

----------o-O-o----------

Sería conveniente ir añadiéndole eventos o fiestas durante el resto del año.
Así como estar siempre pendiente de las actividades de la ciudad, de las fiestas nacionales, internacionales, (Día de la mujer, día del planeta, San Patricio, Hallowen…) populares para evitar en la medida de lo posible, que no se solapen unos eventos con otros:

ejem.: “Cenas navideñas de empresa” con partido de futbol, mala combinación.

Engalana tú local para la ocasión, que vean que estas en la onda que te preocupas por estar al día, no dejes los adornos festivos ni un día más después de cada fiesta, da mal rollo y es síntoma de dejadez:

ejem.: Adornos navideños

En ocasiones sería interesante que repartieras publicidad en las distintas empresas de tu entorno, así como en colegios, pequeños comercios y cualquier lugar que se te ocurra de interés. También es importante que muestres información atractiva en tu fachada con la información de los distintos eventos.
Por supuesto cada negocio de hostelería ofertará su producto y hará el menú o publicidad adecuado para cada ocasión:

ejem.: Con motivo de la próxima Comida de Empresa aquí les mostramos el MENÚ solicitado

MENÚ

----------o-O-o----------

APERITIVOS
Hueva, mojama y almendras
Marinera
Caballitos y muslitos
Aceitunas, encurtidos
Tomate con bonito y tallos

PRIMER PLATO
Ensalada de Ahumados
(Palometa, anchoas, trucha ahumada, alcaparras, cebolla, tomate maduro, perejil, aceite de oliva, limón y sal)
Lubina plancha con guarnición

SEGUNDO PLATO
Filetón de Buey con guarnición de pimientos de padrón y patatas a lo pobre

BEBIDAS
Vinos: tinto Juan Gil, blanco Mar de Frades
Cervezas: Estrella de Levante, Mahón
Refrescos, agua Lanjarón

POSTRES
Pequeño surtido de frutas de Invierno
(Naranja, mandarina, pomelo, manzana, fresa)
Paparajotes
(Dulce tradicional de Murcia)
Café, licores
Copas

----------o-O-o----------

Fin