

Jesús  
Gómez  
Espejel

# 1 Razón de ser de la mercadotecnia para restaurantes

MKT Restaurantes



Atraer el suficiente número de clientes meta, para que capturen y retengan una experiencia memorable y comentable, incrementando paulatinamente el ticket promedio previsto y la frecuencia de visita, obteniendo utilidades crecientes y hacerlo un sistema.



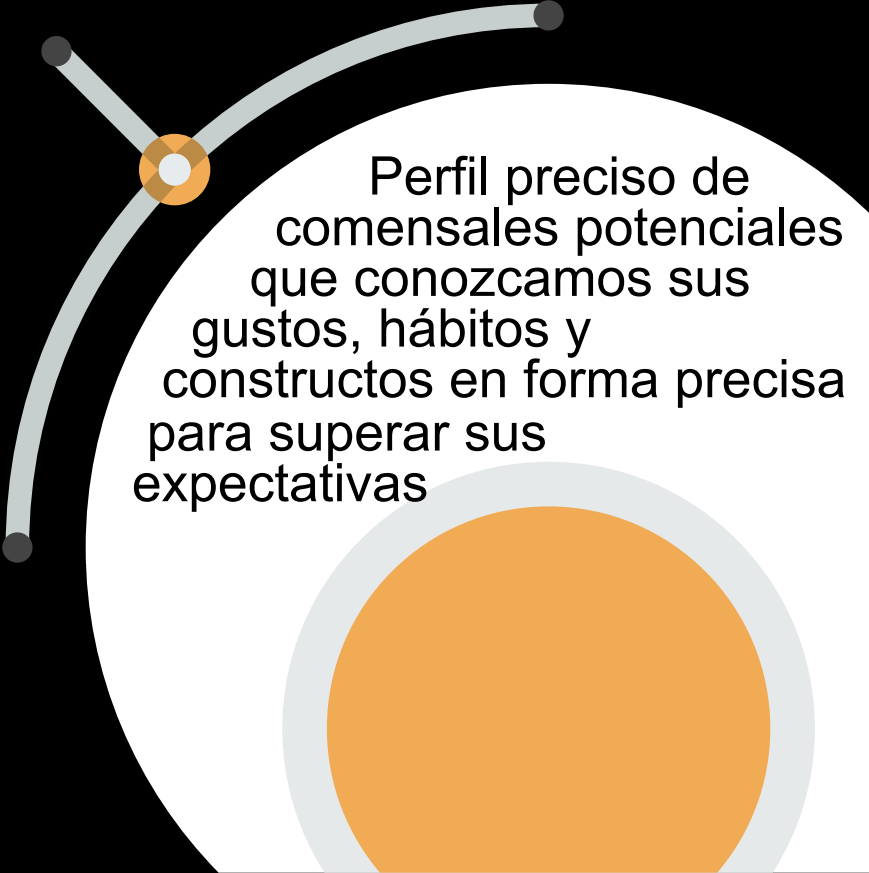
Jesús  
Gómez  
Espejel

# 2 Claves del éxito en los restaurantes

MKT Restaurantes

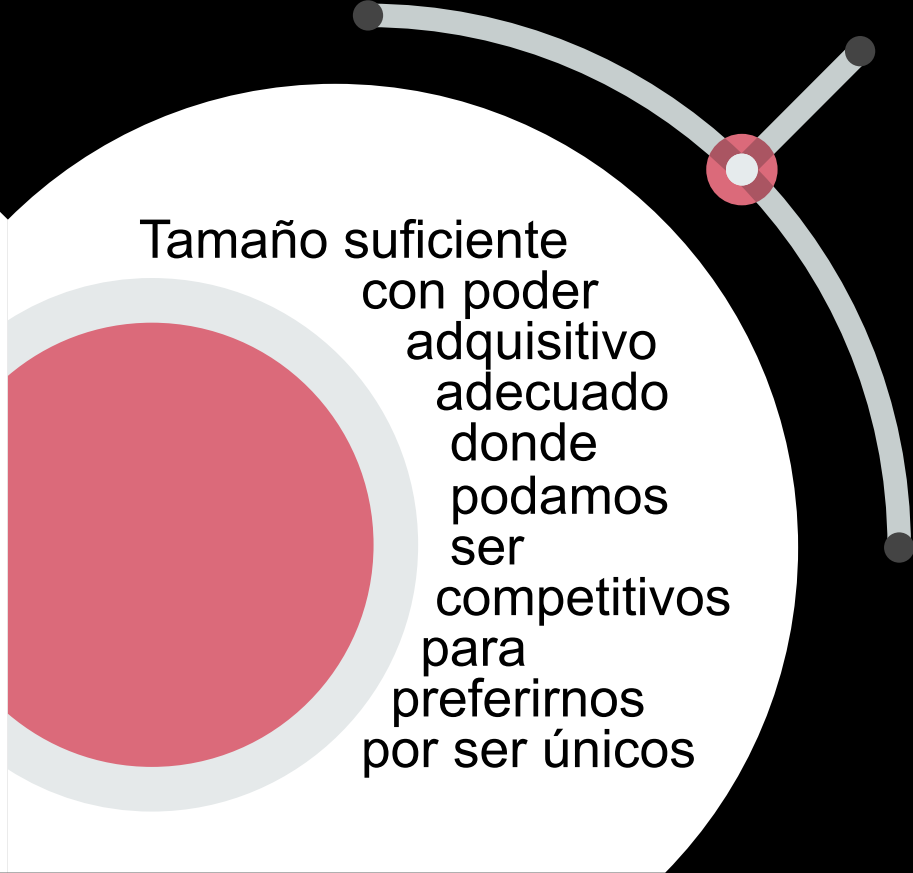
# CLIENTES

# MERCADO



Perfil preciso de  
comensales potenciales  
que conozcamos sus  
gustos, hábitos y  
constructos en forma precisa  
para superar sus  
expectativas

## AFINIDAD



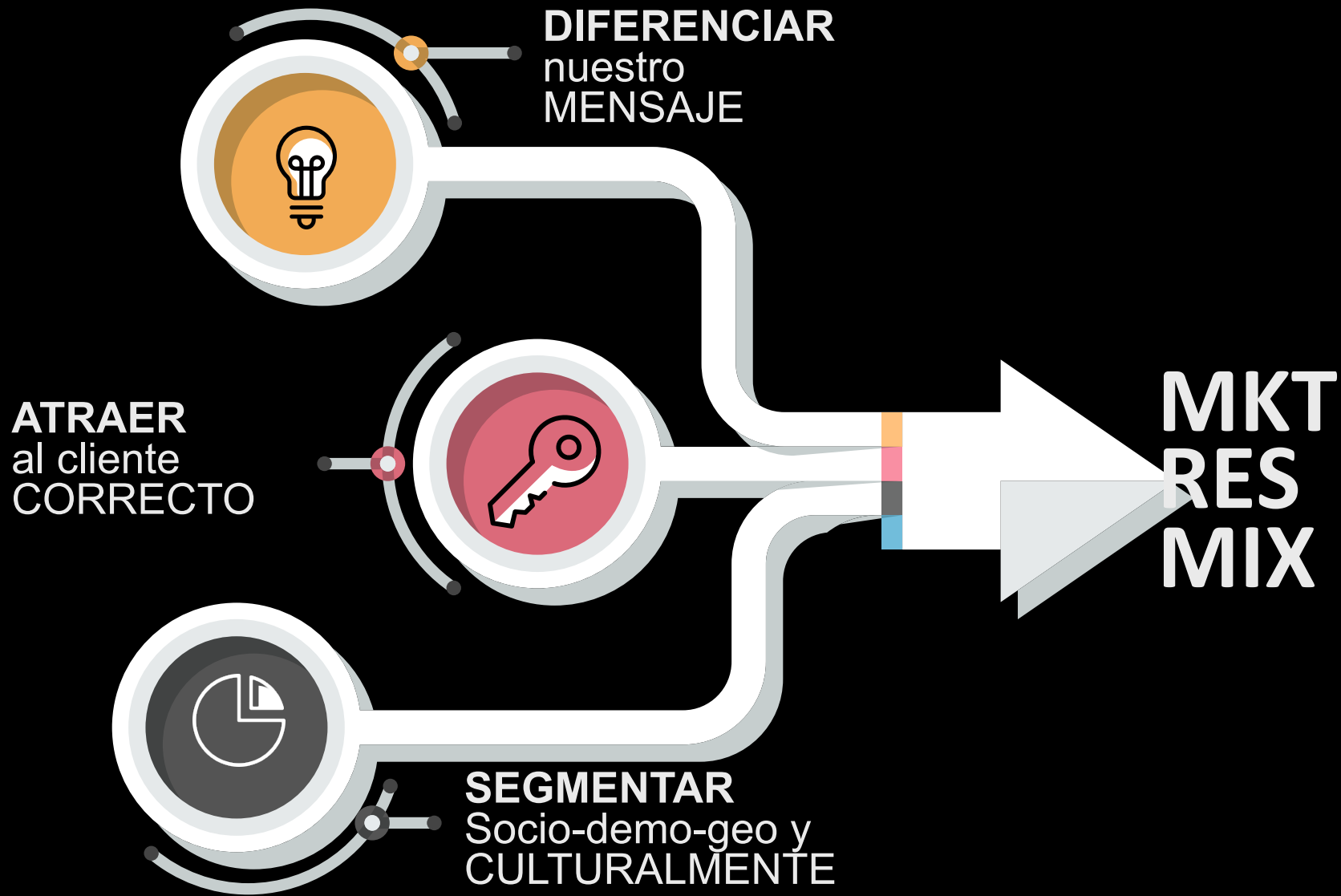
Tamaño suficiente  
con poder  
adquisitivo  
adecuado  
donde  
podamos  
ser  
competitivos  
para  
preferirnos  
por ser únicos

## COMPETENCIA

Jesús  
Gómez  
Espejel

# 3 Elementos de la mezcla de mercadotecnia

MKT Restaurantes



**DIFERENCIAR**  
nuestro  
MENSAJE

**ATRAER**  
al cliente  
CORRECTO

**SEGMENTAR**  
Socio-demo-geo y  
CULTURALMENTE

**MKT  
RES  
MIX**

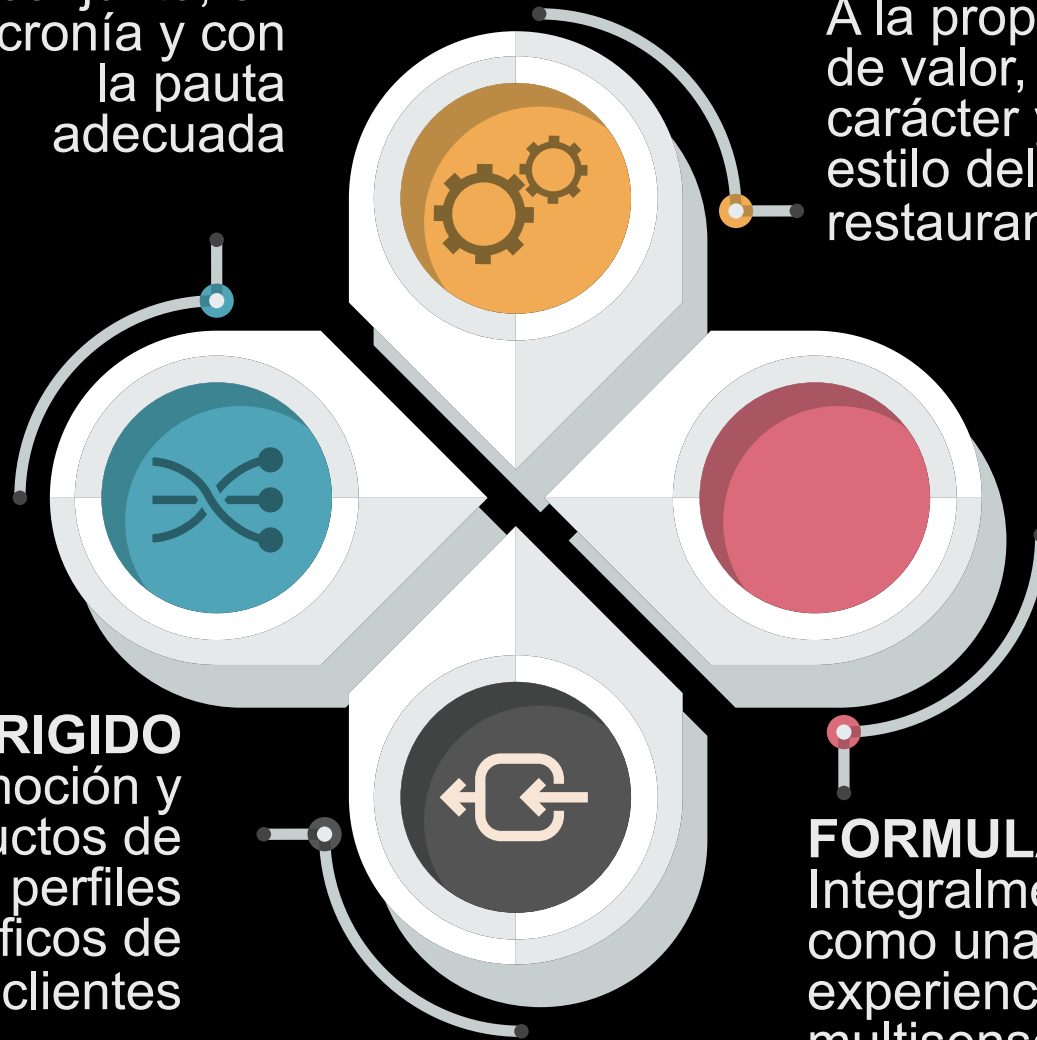
Jesús  
Gómez  
Espejel

# 4 Factores de eficiencia al desarrollar el Mix

## MKT Restaurantes

**UTILIZADOS**  
en conjunto, en  
sincronía y con  
la pauta  
adecuada

**ALINEADAS**  
A la propuesta  
de valor, al  
carácter y al  
estilo del  
restaurante



**DIRIGIDO**  
a la emoción y  
constructos de  
perfiles  
específicos de  
clientes

**FORMULADO**  
Integralmente  
como una  
experiencia  
multisensorial y  
emocional



Jesús  
Gómez  
Espejel

# 5 Para la diferenciación de alto impacto

MKT Restaurantes

## DISPONIBILIDAD

Lugares, horarios  
y formas de estar  
disponible cuando  
el cliente  
necesite

## PROPUESTA DE VALOR

única, integrada  
congruente

## SERVICIO WOW

Forma personal  
de atender de  
todo el  
equipo

## PRIMERO EN SER ALGO NUEVO

Platillos, forma  
de atender o  
entregar

## AMBIENTACION e IMAGEN

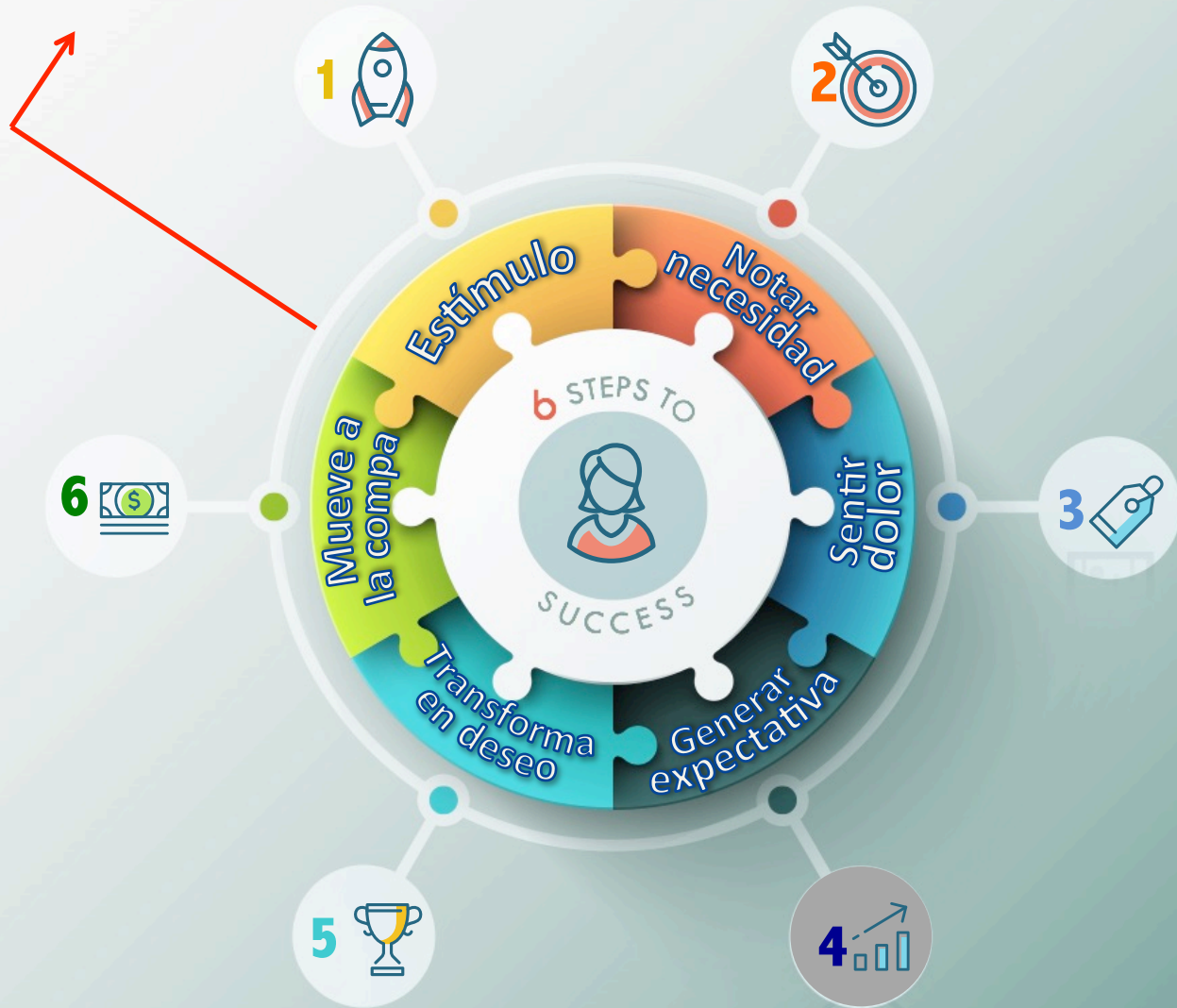
Transportar a  
lugares y  
momentos  
extraordinarios



Jesús  
Gómez  
Espejel

# 6 pasos para enamorar y seducir al cliente

MKT Restaurantes



Jesús  
Gómez  
Espejel

# 7 P`s de la mercadotecnia de restaurantes

MKT Restaurantes

# I PRODUCTO

Concepto,  
presentación,  
calidad y tamaño  
AD HOC



# III (PLACE)

Estar donde nuestro  
segmento desea,  
como, cuando y a la  
velocidad que  
quiera



# VI PROCESOS

Sistematizando la  
experiencia para que  
se lleve un gran  
recuerdo y lo  
replique



# IV PROMOCION

Comunicando el  
mensaje a través de  
información,  
educación  
persuasión



# VII POSICIONAMIENTO

Logrando tener un  
primer lugar único  
en la mente del  
cliente



# II PRECIO

Orientado al mercado  
comparando  
competencia,  
percepción de  
valor



# V PERSONAS

en conjunto, en  
atendiendo en forma  
WOW haciendo  
sentir importante





Jesús  
Gómez  
Espejel

[www.gomezespejel.net](http://www.gomezespejel.net)  
[jesus.gomez@estrategica.com.mx](mailto:jesus.gomez@estrategica.com.mx)  
521(33) 31220202  
Guadalajara, Jalisco México



[www.mktrestaurantes.com](http://www.mktrestaurantes.com)  
[www.gomezespejel.net/blog/](http://www.gomezespejel.net/blog/)