

## Sprawdzone sposoby na zwiększenie liczby klientów w restauracji

2015-07-21

Szukasz nowych pomysłów na promocję swojego lokalu gastronomicznego? Pamiętaj, że obniżki cen to nie wszystko! Zobacz listę propozycji portalu dla-gastronomii.pl. Wykorzystaj je w swojej restauracji i ciesz się rosnącymi zyskami!

### Rabaty - 20% obniżka wystarczy, by przyciągnąć klientów

Obniżka ceny to najczęściej spotykany sposób na zwiększenie liczby klientów. Zastosuj na wybrane dania rabat w wysokości 20%. To idealna wysokość, by zachęcić klientów do odwiedzin restauracji, a z drugiej strony na zachowanie zysku z ich serwowania. Pamiętaj jednak, by promocja nie trwała zbyt długo, bo "znudzi" klientów i stanie się nieefektywna.

### Happy hour - najbardziej popularna akcja promocyjna

Masz w restauracji godziny, w trakcie których ruch jest mniejszy? Wykorzystaj to! Określ ściśle godziny i dni obowiązywania promocji. Najlepiej, by happy hour nie trwało dłużej, niż dwie do trzech godzin. W tym czasie daj klientom możliwość zamówienia dania głównego czy napojów nawet o połowę taniej. Klienci kupią więcej, a Ty będziesz się cieszyć wypełnieniem stolików w normalnie "martwych godzinach".

### Wykorzystaj sportowe imprezy

Mecz polskiej reprezentacji w piłkę nożną, skoki narciarskie, igrzyska olimpijskie. Nie ważne, jaki rodzaj sportowej imprezy się zbliża. Wykorzystaj ją! To dobry pomysł na zwiększenie liczby klientów. Możesz zaoferować klientom: specjalne menu z niższymi cenami, darmową dostawę, zniżki na kolacje, dania 2 w cenie 1, 3 w cenie 2.

Koniecznym zadaniem jest duży telewizor i dobre nagłośnienie w lokalu, by kibice mogli wygodnie oglądać zmagania sportowe.

### Kuszący gratis do wybranych pozycji z menu

Ciastko do kawy lub napój do dania głównego gratis. Zachęć tym sposobem klientów do zakupu konkretnych produktów. Dodatkowo łatwo opróżnij swoje zwiększone stany magazynowe danych produktów.

### 10% zniżki na dostawy zachęci skutecznie

Oferujesz zamówienia z dostawą? Nie zapominaj o klientach korzystających z tej opcji. Zaproponuj 10% rabat dla takich zamówień. Taki poziom obniżki zachęci do zamówień nowe grupy klientów i spowoduje zwiększenie zamówień u dotychczasowych klientów.

### Zbuduj bazę klientów i wysyłaj im bezpośrednio oferty

Zbieraj e-maile, numery telefonów od swoich klientów i wysyłaj im oferty promocyjne i kupony rabatowe. Zadbaj o odpowiedni czas wysyłki - najlepiej rano lub przed południem. To spowoduje zwiększenie efektywności wysyłki.

Pamiętaj by ofertę opatrzyć zdjęciami dań z promocji. To jeszcze bardziej podniesie skuteczność promocji. Korzystając

z systemów gastronomicznych możesz takie oferty wysyłać jeszcze szybciej i wygodniej.

Przeczytaj cały artykułAutor artykułu: Ewelina Górna