

¿Cómo captar clientes para tu restaurante?

No existe ninguna fórmula mágica para conseguir atraer a clientes a un restaurante y que funcione al 100%.

Para captar clientes para tu restaurante pregúntate antes:

¿Cuál es tu público objetivo?

Es aquí donde debes preguntarte qué hace la competencia, qué está funcionando, qué no e intentar seguir los pasos de lo que sí lo esté haciendo.

También es muy importante focalizar las acciones al público que quieras captar.

¿Cuáles son sus necesidades?

Analiza qué necesidades tienen tus clientes. Si estás regentando un restaurante de comida vegana, lo más seguro es que tus clientes demanden [materiales que respeten el medio ambiente](#) y cuiden el entorno en el que vivimos.

¿Qué demandas tiene el mercado?

Una vez encontrado cuál es tu público objetivo y cuáles son sus necesidades, deberás buscar qué es lo que está de moda. Vivimos en una sociedad cambiante que busca la novedad constante. Por eso, para conseguir captar clientes para tu restaurante y fidelizarlos tienes que estar al día de todas las novedades del sector y ofrecérselas.

La tendencia gastronómica que está arrasando y con la que conseguirás captar clientes para tu restaurante



Capta clientes para tu restaurante con comida saludable

La alimentación saludable es un estilo gastronómico y un modo de vida que está comenzando a dominar el mercado. Cada día hay más personas concienciadas por el bienestar físico y mental, y esta preocupación por mantener un estado de vida saludable se debe plasmar directamente en la carta que ofrezcas en tu menú.

Todo tipo de sectores han adaptado sus productos a esta tendencia para lograr captar y fidelizar clientes. Y, ¿sabes cuáles son los consumidores que más consumen este tipo de productos? Los millennial. Se trata de un grupo de consumidores muy potentes y que cada vez lo será más por la fuerza y juventud de la que son característicos.

Para **conseguir el éxito de tu negocio**, la mejor estrategia es adaptarte a ellos. Piensa que esta nueva generación de consumidores busca el cuidado del entorno, y esto repercute en su preocupación por la alimentación saludable. Por eso son fieles defensores de políticas de reducción de desperdicios y de contaminación consumiendo productos sostenibles.

Una sostenibilidad que debes buscar en todos los puntos de tu negocio, no solamente en la comida. Existen [manteles y servilletas sostenibles](#) que lograrán que destagues, captas clientes y fidelices a este nicho de mercado.

Acciones para captar clientes para tu restaurante

1. Personaliza

Debido a los cambios en la sociedad de consumo, hoy en día las personas ya no buscan solamente adquirir productos de calidad. Se podría decir que **ya no se consumen productos, sino que se consumen marcas**.

Unas marcas que tienen que aprender a adaptarse y evolucionar junto a estos nuevos consumidores.

Y, ¿qué hacen estos? ¿Has entrado últimamente en Instagram? Te habrás dado cuenta que la mayoría de fotos que predominan son las de comida, y si no busca el hastag #foodporn. Y ahora, fíjate en lo que aparece justo al lado del plato con la comida. ¡Exacto! Un mantel o una servilleta.

Imagínate que tu logo estuviese ahí impreso. Todos los seguidores de la persona que ha subido la imagen sabrían que esa imagen de una hamburguesa tan sabrosa es de tu restaurante. Y teniendo en cuenta que un millennial tiene unos 1.000 seguidores. Estamos hablando de **1.000 potenciales clientes** que podrían ir a tu restaurante. Y sin haber invertido un céntimo en publicidad en redes sociales.

Personaliza los productos para atraer clientes a tu restaurante.

2. Ofrece alimentos que generen bienestar

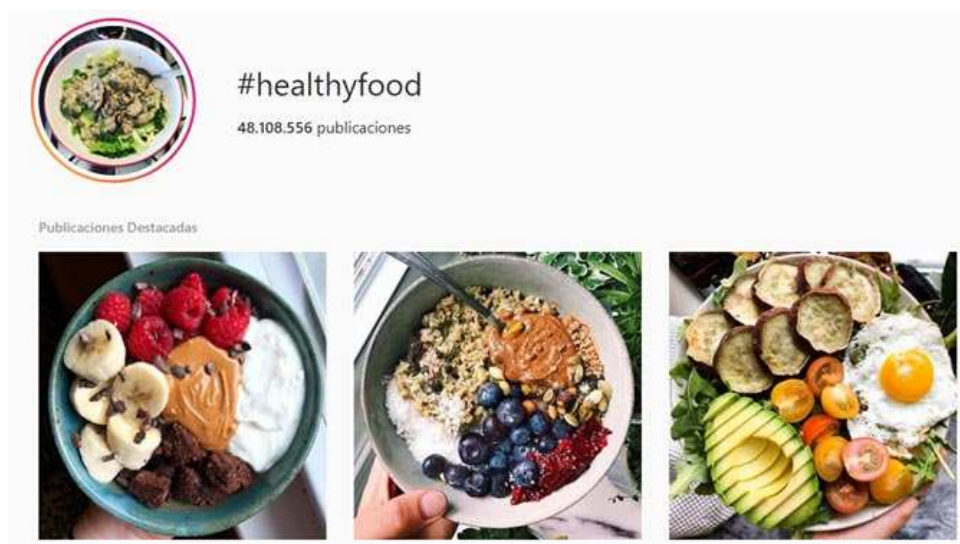
La salud es una nueva fuente de riqueza. Las personas buscan cada vez más el estar sanos, fuertes y con energía. Y eso nos lo aporta, entre muchas otras cosas, una **alimentación saludable**.

Los famosos millenials son los que mayor demanda tienen de alimentos frescos y saludables. Siguen una dieta basada en la simplicidad, tanto en los alimentos como en los métodos de preparación.

Piensa en tus clientes y ellos pensarán en ti

Preocuparte por tus comensales es una estrategia que debes seguir si quieres captar clientes para tu restaurante, porque comer sano y sentirse arropados y seguros es un motivo de satisfacción para ellos.

Hablando antes de Instagram y de las fotografías. ¿Sabías que cada día se comparten más fotos de comida sana? El movimiento #realfood ya cuenta con 4,3 millones de fotos, y el hashtag #healthyfood con más de 48 millones. Impresiona, ¿verdad? Pues imagina que solamente en una quinta parte de esas fotografías apareciese tu logo. Impresionante.



Tu marca podría estar en Instagram y así conseguirías captar más clientes para tu restaurante

Ofrece carnes alternativas para atraer a clientes a tu restaurante

Las tendencias de comida saludable te podrán ayudar a captar clientes si sabes cómo hacerlo. Un truco es **ofrecer carnes alternativas**, un tipo de carne que sea respetuosa con el medio ambiente, que no hagan sufrir a los animales y que sean similares a la carne en forma, textura, color... y que no renuncie al buen sabor.

3. Hazte ver

Es genial si te preocupas por tus clientes y adquieres productos sostenibles. Pero nada de eso valdrá la pena si no logras **que tus clientes sepan que estás haciendo ese esfuerzo**.

¿Nuestro consejo? **Muévete por redes sociales**. Crea una cuenta de Instagram, Facebook, Twitter... de tu restaurante. Subiendo fotografías bonitas y con una buena estrategia podrás conseguir un buen número de seguidores que verán tus menús, tus platos y que, probablemente, vayan a visitar tu restaurante.

Crea **newsletter** y haz envío de **mailings**. **Estrategias que funciona siempre** que no se sea pesado. Si un cliente se suscribe a tu newsletter es porque quiere mantenerse informado de qué es lo que haces y qué novedades puedes ofrecerle. Son clientes verdaderamente potenciales que tienes al alcance de la mano (o del ratón).

Con estas estrategias conseguirás atraer clientes y llenar tu restaurante.