

# 3 trucos para aumentar las ventas de tu restaurante take away & delivery este 2021



**Apperstreet**

EXPERTOS EN GASTROMARKETING

# 1

## Empieza por creer en tu marca

**¿Sabías que más del 90% de las ventas de comida a domicilio se generan porque han buscado tu marca?**

Sí, ¡como lo oyes!

Tus clientes te buscan a ti, pero como no tienes ninguna herramienta de pedidos online propia terminan comprando en Glovo, Just Eat o Uber Eats a quienes, por cierto, pagas una buena comisión.

¿Sabes lo peor? Que, encima, tus clientes ya no son tus clientes... Ahora son los de ellos. Te han quitado a tus clientes y tú, encima, les estás pagando por ello.

La información es poder, y la información de tus clientes la vas a perder por completo. No vas a saber nada de ellos, ni sus gustos, ni qué días de la semana piden más, ni qué códigos postales son los que más piden tu comida.

Tú no sabías (hasta ahora) **lo importante que es tu marca**, ¡pero estas plataformas sí lo saben! Tanto es así, que compran la keyword de tu marca en Google. **Es decir, pagan para aparecer en Google cuando alguien busca tu marca.**



Y, para muestra, un botón:

Anuncio · [www.deliveroo.es/](http://www.deliveroo.es/) ▾

## Natur Poke a Domicilio - 14 días de envíos gratis

Para nuevo cliente. Pedido mínimo 15€. Hasta 30/06. Más info: [foodscene.deliveroo.es/terms](http://foodscene.deliveroo.es/terms).  
Del restaurante a la puerta de tu casa a un solo clic: sigue...

### Repartimos en tu zona

La mejor comida cerca de ti  
Haz un pedido con Deliveroo

### Ofertas de restaurantes

Ofertas que te harán la boca agua  
Descubre las mejores ofertas de hoy

### Envío rápido a domicilio

Pide a los restaurantes  
que mejor se adapten a tu horario

### Los mejores restaurantes

Los restaurantes mejor puntuados  
Restaurantes Deliveroo cerca de ti

Anuncio · [www.just-eat.es/](http://www.just-eat.es/) ▾

## Menú de Natur Poke Palma en Palma - Pedido de Just Eat

Pide Comida a Domicilio en Palma. Descubre más de 60 tipos de comida a domicilio. Tus...

**Y, ¿por qué es tan importante que te compren directamente a ti?**

Muy fácil, ¡cuestión de números! Mira, vamos a plantear un escandallo de ejemplo:

Precio de venta: 10 €

Coste: 2 €

**Beneficio: 8 €**

Hasta aquí bien, ¿no?



Si vendes el mismo producto a través de plataformas:

**Beneficio: 8 €**

Comisión plataforma (35%): -2,80 €

Vamos por un beneficio de 5,20 €

Al facturar la comisión, se aplicará el IVA, ¿verdad?

2,80 € comisión + IVA: 3,38 € comisión

**Los 8 € de beneficio se han convertido en 4,62 € vendiendo a través de plataformas y, encima, tus clientes no son tuyos.**

Además, ten en cuenta que las plataformas tienen tu dinero a su disposición una media de 15 días... ¡Con el coste financiero que ello conlleva para ti!

**Vendiendo directamente puedes tener un beneficio de más del 57% en comparación con la venta en plataformas.**

Hay que estar presentes en las plataformas de los agregadores de comida, sí. **Pero siguiendo una estrategia.**



# 2



## Ofrece el mejor precio en tu web

Sí, hay que formar parte de las plataformas de agregadores de comida... ¡Pero hay que hacerlo siguiendo una estrategia!

Muchos de los usuarios que quieren hacer un pedido de comida online, van directamente a la web del restaurante después de haberlo visto en la página del agregador. **Entonces, si visitan nuestra web... vamos a hacer que se queden, ¿no?**

La mejor forma de hacerlo, como te imaginarás, es mediante el precio. Solo con un escandallo bien ajustado podremos hacer **promociones agresivas que inviten a los usuarios a comprar** en nuestra propia página web y no en otra.

Imagínate que tienes que hacer una promoción con un beneficio del 4,62 €, como hemos visto en el ejemplo anterior. Con ese margen, más vale cerrar el chiringuito antes que hacer ninguna oferta, ¿verdad?

En cambio, con los 8 € de beneficio, la cosa cambia. Imagina que haces un descuento atractivo del 20 %, por ejemplo. Aún así, seguirías teniendo 6 € de beneficio y, encima, ¡el cliente sería tuyo!

Vender a través de tu propia web te hará poder jugar mucho más con los precios, lo que te permitirá conseguir captar a esos usuarios que han visitado tu web y convertirlos en

**tus clientes.**



## ¿Dónde está la clave? Es sencillo... En la tarifa plana.

Con Apperstreet pagarías una cuota fija mensual independientemente de tus ingresos. Así, tu cálculo de gastos será mucho más sencillo y tu capacidad para hacer promociones será máxima. Hay herramientas que ofrecen mucho menos y cobran entre un 4 % y un 9 % de comisión. Y, así, ¿cómo te van a salir los números?

La diferencia principal entre Apperstreet y otras herramientas es nuestra tarifa plana, sí, pero no queda ahí la cosa. Así como otras herramientas te imponen utilizar su pasarela de pago (de lo que, lógicamente, también pagarás una comisión), en Apperstreet puedes configurar la tuya propia. Tus clientes, tus cobros, ¡tu dinero! Integra la pasarela de pago de tu banco con Redsys, configura los pagos por Bizum o utiliza tu propio Stripe. Nosotros te ponemos las facilidades para que cobres de tus clientes como prefieras y no te pedimos nada por ello. Por eso, ¡Apperstreet es la mejor solución! De eso se trata el trabajo en equipo, ¿no?

### ¡Piénsalo!

Antiguamente, los hoteles se limitaban a ofrecer sus habitaciones en plataformas hoteleras como Booking. Ahora, se han dado cuenta de la realidad y su estrategia ha cambiado: Potencian las ventas directas ofreciendo el mejor precio y ventajas de reserva en su web. **Ahora sí saben lo que valen, ¡y tú debes hacer lo mismo!**



# 3



## Empieza a hacer anuncios de verdad

Nadie niega que las redes sociales forman parte de la vida de la mayoría de nosotros. Pero déjanos contarte que de nada sirven las publicaciones en el muro si lo que pretendes es conseguir ventas.

**El alcance orgánico en redes sociales es mínimo, por lo que de poco servirán tus esfuerzos.**

¡Que no cunda el pánico!

Hemos dicho que las publicaciones orgánicas sirven de poco pero, ¿qué hay de las publicaciones de pago? Aquí es donde entra el gran Facebook Ads. Si todavía no lo conoces, ¡ya va siendo hora!

Es la plataforma desde donde podemos hacer campañas de pago en Facebook e Instagram para llegar al público objetivo que nos interese. **Así sí llegaremos a gente, ¡y así sí llevaremos tráfico a nuestra web!**



Otra de las plataformas que deberías conocer bien para hacer anuncios de verdad es Google Ads (el antiguo Google Adwords). Haz campañas de marca, que es lo que van a hacer los agregadores de comida... **¡y gánales la batalla!**

Además, ten en cuenta una cosa: Google sabrá que estás **haciendo una campaña de tu propia marca**, por lo que te saldrá más barato a ti que a ellos. Tu marca es tuya, ¡y eso tenía que tener alguna ventaja!

Que un usuario busque tu marca y lo primero que encuentre no sea tu web no es nada justo, ¿no te parece? **¡Entra en juego y que sepan quién manda!**

Sabemos que eran 3 trucos, pero...





# 4

## ¡Ponte las pilas!

No queremos sonar brutos, pero es así. **Si quieres aumentar las ventas de tu restaurante delivery este 2021, ¡espabila!**

Ningún negocio sobrevive en su zona de confort durante mucho tiempo, y más en la actualidad en la que vivimos.

Hay que diferenciarse y hay que subirse al tren de las nuevas oportunidades. Prueba, experimenta, avanza, déjate guiar y dale la vuelta a tu negocio para que siga creciendo.

**¡No te conformes!**

En Apperstreet estaremos encantados de ayudarte en cualquiera de estos puntos, ¡y en todos los que se te ocurran!

Ponte las pilas, da un paso al frente, súbete al tren... Llámalo como quieras, pero **¡haz crecer tu negocio ya!**





# Apperstreet

---

EXPERTOS EN GASTROMARKETING



**[apperstreet.com](http://apperstreet.com)**

871 027 958

[info@apperstreet.com](mailto:info@apperstreet.com)