

GUÍA PRÁCTICA PARA RESTAURANTES

Potencia los resultados de
tu restaurante este Día de
la Madre y Puente de mayo



COVERMANAGER

Esta guía es para ti si trabajas en un restaurante. ¿Quieres aprovechar las dos oportunidades de oro que trae el mes de mayo para llenar tu restaurante? El **Día de la Madre** y el **Puente de mayo** son fechas donde las familias salen a celebrar, buscan experiencias memorables y esperan un servicio impecable.

Con la ayuda de CoverManager aprenderás a convertir estos días en auténticos generadores de reservas e ingresos. Gracias a herramientas como los prepagos, la tienda online y las campañas de SMS podrás crear estrategias que garanticen resultados.

PARA QUIÉN ES ESTA GUÍA:

- **Restaurantes** que buscan aprovechar el aumento de la demanda durante los primeros días de mayo.
- **Grupos de restaurantes** que buscan automatizar la captación de reservas y mejorar la experiencia del cliente.
- **Gerentes** que apuestan por la tecnología para ganar eficiencia, fidelizar y aumentar sus ingresos.

QUÉ VAS A CONSEGUIR AL LEER ESTA GUÍA:

- **Aumentar tus reservas y el ticket medio:** gracias a herramientas clave como los prepagos y al envío de promociones mediante campañas SMS.
- **Vender experiencias exclusivas y bonos regalo:** con tu propia tienda online, integrada en tu web, conseguirás vender experiencias gastronómicas antes de que el cliente llegue al restaurante.
- **Comunicar de forma directa con campañas personalizadas por SMS:** gracias a la segmentación de tu BBDD, y con la ayuda de nuestro equipo de Hospitality, podrás enviar mensajes recordando fechas claves, promociones y menús y experiencias especiales.

POR QUÉ DEBERÍAS LEER ESTA GUÍA:

- Porque hemos ayudado a cientos de restaurantes a transformar fechas especiales en un éxito, reduciendo cancelaciones, fidelizando clientes y aumentando ingresos con estrategias comprobadas.
- Porque combinamos consejos prácticos con la tecnología de CoverManager para obtener resultados reales.
- Porque descubrirás cómo los restaurantes líderes aprovechan el Día de la Madre y el Puente de mayo para sobresalir en un mercado competitivo.



El primer fin de semana de mayo es una oportunidad única para los restaurantes. Es un momento en el que las familias buscan vivir experiencias gastronómicas especiales, lo que supone una ocasión perfecta para llenar tu restaurante y fidelizar clientes.

Para ayudarte a aprovechar al máximo estas fechas, hemos preparado una guía con **4 claves esenciales** para aumentar las reservas, y mejorar la experiencia de los comensales.

¡Vamos allá!

1. CREA EXPERIENCIAS INOLVIDABLES CON PREPAGOS

Mayo es un mes especial: el Día de la Madre y el Puente del 1 de mayo son momentos en los que muchas familias quieren celebrar por todo lo alto. Para ti, es la ocasión perfecta para asegurar ingresos desde el primer clic y ofrecer propuestas únicas.

Con los prepagos activados en tu motor de reservas de CoverManager, puedes convertir cada reserva en una experiencia inolvidable y 100% confirmada.

¿Qué puedes ofrecer con el prepagado activado en tu motor de reservas?



- **Menús cerrados para fechas especiales.** Prepara una experiencia gastronómica única para el Día de la Madre o el Puente de mayo, y ofrece la posibilidad de reservarla mediante pago anticipado.

- **Experiencias completas prepagadas.** Desde un maridaje especial a una experiencia con el Chef. Estas experiencias se pueden comprar directamente desde tu motor de reservas o tienda online y pagarse al momento.
- **Reservas de grupo con cobro anticipado.** Evita el riesgo de mesas grandes que no se presentan. Puedes configurar el prepago completo o una señal por comensal que asegure su asistencia.

Beneficios directos para tu restaurante

- **Aumenta el ticket medio.** Al vender experiencias completas y menús especiales con antelación, el cliente está dispuesto a gastar más por una ocasión memorable.
- **Reduce cancelaciones y No Shows.** Cuando hay dinero de por medio, el compromiso del cliente se multiplica. Los prepagos te dan seguridad y evitan pérdidas.
- **Mejora la planificación de cocina y sala.** Con las reservas ya confirmadas, puedes anticiparte en materia prima, horarios y equipo. Todo más organizado, sin sorpresas de última hora.



COVERTIP: personaliza el mensaje de confirmación post-reserva.

Informa al cliente de lo que ha contratado, del tiempo de duración estimado y de cualquier detalle importante (ubicación, política de cambios, etc.). Esto mejora la experiencia y refuerza la profesionalidad de tu restaurante.



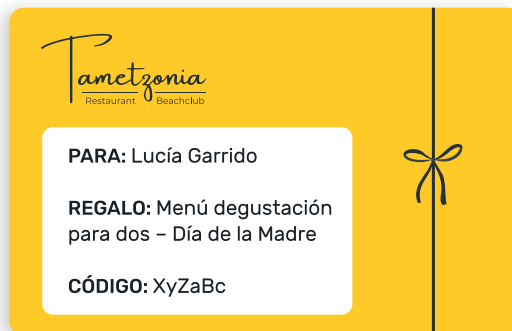
2. VENDE MÁS CON TU TIENDA ONLINE

Con la **tienda online en tu web**, tu restaurante puede **facturar antes incluso de servir la primera mesa**.

Las fechas como el **Día de la Madre** o el **Puente de mayo** son perfectas para ofrecer productos únicos que emocionen, sorprendan y se vendan fácil y rápido.

¿Qué puedes ofrecer en tu tienda online?

- **Bonos regalo personalizados.** Ideal para quienes quieren sorprender a sus madres, pero todavía no tienen claro el plan.
- **Experiencias gastronómicas exclusivas.** Desde un cocktail de bienvenida hasta menús con espectáculo. Puedes diseñar experiencias completas y permitir su compra anticipada con solo unos clics.



Ventajas para tu restaurante

- **Ingresos anticipados.** Empiezas a facturar incluso antes del servicio.
- **Gestión optimizada.** Sabes cuántas experiencias has vendido y puedes prever el volumen de trabajo.
- **Nueva vía de ingresos.** Ideal para días con el restaurante lleno, donde ya no puedes asumir más reservas pero sí puedes seguir vendiendo.
- **Visibilidad digital.** Comparte tu tienda en RRSS, newsletter o campañas SMS, y amplía tu alcance.



COVERTIP: los restaurantes que activan su tienda online aumentan sus ingresos medios en fechas clave. Además, muchos clientes que regalan experiencias vuelven con acompañantes... ¡doble oportunidad para fidelizar a tus clientes!

3. COMUNICA CON CAMPAÑAS SMS Y ASEGURA MÁS RESERVAS

El canal más directo, eficaz y personalizado que puedes utilizar. Mientras que otros canales pueden pasar desapercibidos, el SMS llega al móvil del cliente con un mensaje claro y corto, y clicable, convirtiéndose en tu mejor arma para llenar mesas en el Día de la Madre o el Puente de mayo.

¿Qué puedes comunicar desde CoverManager?

- **Disponibilidad actualizada.** Informa al instante si aún quedan mesas libres para fechas claves.
- **Promociones y menús especiales.** Lanza un menú cerrado, un pack con bebida incluida o cualquier experiencia exclusiva, y envíaselo directamente a tu BBDD de clientes.
- **Descuentos para clientes VIP.** Premia a tus clientes más fieles con un código exclusivo, un postre de regalo o un acceso anticipado a la experiencia del Día de la Madre.

¿Por qué usar campañas SMS en estas fechas?

- **Tasa media de apertura del 98% en menos de 3 minutos.** Los SMS se leen, y se leen rápido. En momentos donde hay que actuar con urgencia, es el canal más potente.

- **Segmentación inteligente.** Desde CoverManager puedes enviar SMS a:
 - Clientes que reservaron el año pasado por estas fechas
 - Personas que ya han reservado en varias ocasiones, con un buen ticket medio.
 - Usuarios que no han reservado aún este mes.



4. ANALIZA Y POTENCIA TUS RESULTADOS

Analizar tus resultados con CoverManager te permitirá entender qué ha funcionado, qué puedes ajustar y cómo prepararte mejor para las próximas campañas clave (San Juan, verano, Navidad...).

¿Qué puedes medir con los informes de CoverManager?

Desde los informes de CoverManager podrás:

- Ver qué menús o experiencias funcionaron mejor.
- Medir la conversión de tus campañas SMS.
- Comprobar qué canal (Google, web, RRSS) te trajo más reservas.
- Compararte con otros locales de tu grupo o con otras fechas clave.

¿Para qué sirve todo esto?

- **Planificación más precisa.** Ajusta horarios, personal y previsiones de compras.
- **Promociones más eficaces.** Invierte solo en lo que realmente funciona.
- **Comunicación más afinada.** Personaliza tus SMS y tus RRSS según los intereses de tus clientes.
- **Preparación para campañas futuras.** Aplica todo lo aprendido para que San Juan, verano o cualquier otra fecha clave sea aún más rentable.



COVERTIP: una vez termine el Día de la Madre o el Puente, entra en tus informes y extrae un análisis con tu equipo:

- Qué experiencias generaron más ingresos.
- Qué canal trajo más reservas.
- Cuál fue el ticket medio y el ratio de asistencia.

Convertir el Día de la Madre y el Puente de mayo en un evento inolvidable no solo garantiza ingresos extras, sino que posiciona tu restaurante como un referente. Implementar estas estrategias y herramientas, basadas en CoverManager, es el salto que marcará la diferencia entre un día especial más y un éxito rotundo. ¿Estás listo para revolucionar tu restaurante?

¿Listo para llevar tu restaurante al siguiente nivel este mes de mayo? Solicita nuestra demo gratuita, y descubre cómo transformar la gestión de tus reservas de tu restaurante de forma automática.

¡Empieza a rentabilizar aún más tu negocio hoy mismo!

