

Guía

REVITALIZAR LA HOSTELERÍA EN EL ENTORNO RURAL

Programa financiado por:





Guía

REVITALIZAR LA HOSTELERÍA EN EL ENTORNO RURAL

Revitalizar la hostelería en el entorno rural	4
Calidad y cercanía	4
Retos y soluciones	5

Índice

Revitalizar la hostelería en el entorno rural

El sector hostelero ha sido uno de los más afectados por la actual pandemia y si en todos los ámbitos así ha sido, en el entorno rural aun más. A pesar de la despoblación de estas zonas, el entorno rural plantea interesantes oportunidades en sectores como el de la restauración y la hostelería, aunque también impone limitaciones y condiciones a las que hay que saber adaptarse.

Antes de definir otros aspectos habría que empezar por algunos elementos básicos:

- Definir los clientes, como objetivo principal del proyecto, a quién se debe destinar nuestra propuesta
- Dónde desarrollaremos el proyecto, como elemento clave
- Propuesta de valor, cuál es la propuesta gastronómica que ofrecemos

Parece razonable que estos sean los pilares básicos desde los que partir, pero no son los únicos. Ahora, se hace imprescindible conocer las herramientas necesarias para adaptar cualquier establecimiento a la situación generada por el Covid y establecer, no solo un protocolo de seguridad, sino un punto de partida para volver a iniciar el camino de estos negocios.

Calidad y cercanía

Priorizar la calidad y los productos de cercanía son dos elementos que deben y pueden estar presentes como elementos diferenciadores de los servicios de restauración y hostelería en las zonas rurales.

Las materias primas producidas por vecinos de la comarca o de producción propia aporta una imagen que el cliente espera de este tipo de negocios. La vinculación de

las materias primas y oferta gastronómica al territorio siempre es una buena idea. Además, el apoyo a productos de cercanía es, sin lugar a duda, un elemento de apoyo a la economía local, que permitirá un relanzamiento más rápido de los diferentes sectores productivos.

Retos y soluciones

1- Visibilidad

Uno de los principales retos a los que el sector se enfrenta es la necesidad de hacerse visibles. Cada vez acudimos más a Internet para buscar ideas e inspiración, para conocer nuevos sitios y descubrir rincones. Por tanto, podemos pensar que es esencial que tu negocio de hostelería o restauración cuente con todos los medios para que eventualmente esté bien visible para quien lo busca, o para aquellos que puedan estar buscando ideas y permitir que encuentren todo aquello que tu restaurante les puede ofrecer.

Obviamente el primer paso será nuestra presencia en Internet, aquí podemos distinguir entre nuestros propios medios como sería nuestra página web y redes sociales, y medios de terceros: publicaciones especializadas, buscadores específicos de nuestro sector (El Tenedor, TripAdvisor, etc.). También podríamos tener presencia en la web con publicidad en el entorno digital.

2- Posicionamiento

¿Cómo podemos mejorar nuestro posicionamiento para que los clientes encuentren con facilidad nuestro negocio? Teniendo una página web bien diseñada que refleje la imagen y valores de tu restaurante. Una web atractiva que refleje bien todo lo que podemos ofrecer a los clientes, desde lo más evidente como es nuestra comida y bebida, hasta cualquier aspecto que pueda resultar relevante para que nos puedan elegir: si contamos con terraza, si tenemos acceso para personas con movilidad reducida y cualquier otra característica destacable. También es crucial que sea “responsive”, esto es que se adapte a los diferentes dispositivos ya sea un ordenador o el móvil.

Si bien contar con una página web con un buen diseño y contenidos relevantes es indispensable, de nada valdría si no está bien visible o si la gente que está buscando un lugar o servicio con nuestras características no la encuentra con facilidad. Por ello, es necesario que nuestro negocio esté bien visible en los buscadores, principalmente en Google, que representa el 94% de búsqueda en escritorio y el 98% de búsqueda en móvil.

Cuando la gente busca palabras clave de tu negocio online es vital que aparezcan en los resultados de búsqueda. Aquí será muy importante que nuestra página web contenga entre su contenido las posibles búsquedas de los usuarios, por ejemplo, si nuestro restaurante es especialista en carne de buey a la brasa. Esto lo podemos lograr usando Google analytics y diferentes herramientas para encontrar las mejores frases y palabras y que las mismas se incluyan en nuestra web y otros contenidos online para incrementar nuestras posibilidades de aparecer en los resultados de búsqueda.

También es importante completar la información de nuestro negocio en Google My Business, una herramienta para búsquedas locales, para buscar restaurantes en una zona geográfica específica. El hecho de tener una ficha en Google My Business con los detalles de tu negocio puede hacer que tu empresa destaque y convierta esas búsquedas en clientes.

Todas estas técnicas para lograr que nuestro negocio de hostelería aparezca bien visible en Google se conoce como SEO (search engine optimization) por sus siglas en inglés y que se traduce como optimización de los motores de búsqueda, o, dicho de otra forma, todo lo que podemos hacer para que nuestro negocio destaque en la web.

Lograr que tu restaurante figure en los primeros lugares de búsqueda no es tarea imposible pero requiere de conocimientos de marketing digital para adquirir habilidades y técnicas que ayuden a alcanzar estos objetivos.

3- Presencia

Tener presencia en internet para llegar a nuestro público objetivo es uno de los grandes retos del sector. Por ello, cada vez se hace más esencial disponer de una página web.

La primera ventaja que nos da tener una página web es que, cuando nuestros clientes habituales o potenciales busquen información del restaurante, van a acudir a Internet, de forma inevitable. Está en nuestra mano si la información que reciben proviene de primera mano (es decir, de nosotros) o proviene de terceros. Aunque a veces es muy positivo que sea un tercero quien nos recomiende, no siempre podemos controlar la imagen de nuestra empresa cuando son los demás los que hablan por nosotros. Disponer de página web, supone, de manera virtual, tener una “segunda localización” de nuestro negocio. De un lugar en el que encontrarnos con los clientes y poder darles la información que ellos necesitan de la forma en la que nosotros queremos ofrecerla. Por ejemplo, podemos tener información de los espacios disponibles, contar la historia del restaurante, colgar los menús, publicar ofertas... Una página web bien construida y atractiva es una tarjeta de presentación que nos puede hacer ganar reputación online.

Una página web bien construida nos debe acercar a la experiencia de comer en el establecimiento. Además, nos permite muchas otras utilidades, como:

- **Información de la carta o del menú del día.** Muchos restaurantes publican y actualizan a diario sus platos disponibles. Si tu comida es la diferencia, y sabes que tus platos atraen al público, lo que debes hacer es enseñarlos. Puede parecer poco importante, pero si siempre hemos pintado los menús del día en la pizarra para que los vean la gente que pasa por delante, ¿por qué no los vamos a enseñar a los que pasan por delante en nuestro escaparate virtual?
- **Reserva online.** Una página web no solo es una tarjeta de visita o una réplica de nuestra carta. Una vez que hemos conseguido que muchos de nuestros posibles clientes vengan a visitar nuestra “segunda casa virtual”, podemos hacer que hagan sus reservas desde allí, con lo que estaremos ahorrándoles tiempo, con una solución práctica. En el caso de un restaurante, es muy importante que el usuario encuentre en tu web lo que necesita, y muchos de los visitantes pueden tener la intención de reservar mesa para ese día o semana.
- **Newsletter o boletín con actualidad.** Si cuentas con eventos o con novedades que a tu público fiel le sean de interés, invítalos a que se suscriban a tus boletines.
- **Habla de ti.** Algo bastante habitual en algunos restaurantes es aprovechar el escaparate que le ofrece su web para tener un blog donde cuenten la actualidad de su equipo, nuevas recetas, cambios de horario, eventos especiales... Internet te da la oportunidad de que tus clientes pongan “cara y ojos” a las personas de tu restaurante. ¿No las vas a aprovechar?

Afortunadamente, en el mercado hay muchas plataformas para hacer tu propia web, así como instalar tus propios sistemas de reserva y facilitar el acceso de tus clientes a tu local. Lo más importante es decidir qué quieres enseñar de tu restaurante para captar su atención. El resto, con formación digital y los conocimientos necesarios, pueden ser puestos en marcha por cualquier restaurante, sea del tamaño que sea y con independencia de donde se encuentre situado.



Economía Social Rural y Trabajo Autónomo

Un proyecto de:



Programa financiado por:

