

■ Chef&Hotel | opinión

Cierre de Año: importancia de la planificación estratégica para tu 2025



Geraldine Huerta
 Ceo Match emprendedor,
 Asesora de negocios gastronómicos

Fin de año es una oportunidad perfecta para reflexionar, ajustar y planificar el futuro de tu negocio. ¿Por qué es tan importante? Porque lo que no se mide, no se mejora. Si este 2024 fue un año de aprendizaje, de cambios, crecimiento o bien de reinversión del negocio. Es importante sentar nuevos cimientos para el 2025.

A continuación, te comparto una guía de acciones claves para analizar el desempeño de tu restaurante y sentar las bases para el ejercicio del 2025.

1. ANALIZA TU DESEMPEÑO CON DATOS REALES

Los datos no mienten. ¿Qué tal si empezamos revisando el comportamiento de consumo promedio y las preferencias de tus clientes por canal? Por ejemplo, el último trimestre mostró que un 74.8% de las ventas en el sector gastronómico fueron presenciales, mientras que los canales digitales, aunque menores, están creciendo rápidamente. (Fuente informe Achiga)

¿Cómo usar esta información?

Revisa tus tickets promedio: Analiza cuáles platos o combinaciones tienen mayor rotación y márgenes de ganancia. Usa herramientas como PixelPoint POS Software Restaurant, que te permiten generar reportes detallados de ventas.

Identifica tendencias en los canales digitales: Si tu restaurante ofrece delivery, ¿estás maximizando ese canal?

2. AJUSTA TU OPERACIÓN BASÁNDOTE EN LOS RESULTADOS

Una vez que tengas los datos en la mano, toca tomar decisiones. ¿Qué platos deberían mantenerse, cuáles necesitan ser optimizados y cuáles deben salir del menú? La clave está en la rentabilidad y la conversión por parte de los clientes.

Si tienes bebestibles ganadores, planifica una estrategia para integrarlas durante todo el año, quizás con opciones de cocteles de temporada, happy hour que atraigan flujo.

Usa software como Kame para calcular el costo de cada plato y asegurarte de que tus márgenes estén en el rango ideal.

3. DISEÑA PLANES DE MARKETING PARA TEMPORADAS CLAVE

El marketing no se improvisa, se planea. Piensa en las fechas importantes para tu 2025: ¿Día de San Valentín? ¿Semana Santa? Cada temporada debe ser planificada de forma estratégica.

Tips para un marketing efectivo: Define ofertas temáticas: Crea menús o promociones exclusivas para cada temporada.

Usa redes sociales de forma estratégica; segmenta tu base de clientes con aplicaciones como Mailchimp, puedes enviar campañas de

email marketing personalizadas para fidelizar a tus clientes.

4. MIDE EL RETORNO DE INVERSIÓN (ROI) DE TUS ESTRATEGIAS

¿Invertiste en campañas de verano? ¿Implementaste promociones? Es fundamental medir qué funcionó y qué no para optimizar tus esfuerzos futuros.

¿Cómo hacerlo?

Calcula tu ROI: ganancias o beneficios que se obtienen luego de realizar una inversión, este se mide en %. Herramientas como Google Analytics o los reportes de plataformas de delivery te ayudarán a rastrear el impacto de tus estrategias digitales.

Si tu promoción de combos de verano tuvo un ROI positivo, considera replicar el formato con ajustes para la próxima temporada alta.

Planificar es avanzar

El éxito de las grandes cadenas y restaurantes se basa en decisiones informadas y estrategias bien ejecutadas. Al cierre de este año, dedica tiempo a analizar tus datos, ajustar tus procesos y preparar un plan sólido para el 2025.

La clave está en medir, analizar y reestructurar. Y si necesitas ayuda en el proceso, no dudes en buscar acompañamiento.