vinetur

7 claves para optimizar la gestión Horeca en Navidad: aumenta la eficiencia en plena temporada alta

Detalles como la organización de los espacios, menús adaptados y la formación del equipo pueden marcar la diferencia en la calidad del servicio

miércoles 18 de diciembre de 2024

ESCRITO POR ALFONSO GARRIDO



Con la llegada de la Navidad, los negocios del sector Horeca (hostelería, restauración y catering) experimentan uno de sus periodos más intensos del año. La alta afluencia de clientes, las cenas de empresa y las celebraciones familiares hacen de esta temporada un momento clave para maximizar ingresos, pero también para mantener la calidad del servicio y evitar cuellos de botella operativos.

Para capitalizar este momento sin comprometer la calidad del servicio, Dojo, proveedor de herramientas y tecnología de pagos, presenta 7 claves esenciales para afrontar la temporada navideña con éxito:

1. Organiza espacios y flujos operativos de manera estratégica

En Navidad cada mesa cuenta. Reorganizar el mobiliario puede aumentar el aforo sin comprometer la comodidad. Considera implementar mesas modulares que se adapten a grupos de diferentes tamaños y zonas exclusivas para eventos. A esto hay que añadir la importancia de optimizar el flujo de trabajo en sala y cocina, abarcando aspectos como el modo en que se preparan y entregan los pedidos, lo que asegura que las operaciones sean fluidas en todo momento.

2. Gestiona reservas con tecnología avanzada

Llevar a cabo un registro manual de las reservas puede convertirse en un obstáculo durante estas fechas en las que la demanda experimenta un elevado crecimiento. Herramientas como Dojo Bookings simplifican la gestión, facilitando desde reservas online hasta asignaciones automáticas de asientos. También permiten a los negocios prever la demanda, optimizar turnos y minimizar tiempos de espera, garantizando que cada cliente es atendido con rapidez hasta en los momentos de mayor afluencia.

3. Ofrece menús temáticos y adaptados a la temporada

Crear menús específicos para Navidad con opciones cerradas o degustaciones puede simplificar la toma de decisiones del consumidor final y acelerar el servicio. Incluir platos temáticos o ingredientes de temporada atraerá a más usuarios y reforzará la imagen del negocio como un lugar único para celebraciones. Además, considera incluir platos para compartir y raciones que fomenten la interacción entre los comensales y

aceleren la rotación de mesas.

4. Diseña promociones navideñas que impulsen la afluencia

Las ofertas específicas, como los descuentos en horarios de baja demanda o las promociones para grupos grandes, fomentan la ocupación a lo largo de todo el día. Asimismo, las campañas bien diseñadas en redes sociales y plataformas digitales nos brindan la oportunidad de llegar a un público más amplio, potenciando la visibilidad del negocio durante estas fechas.

5. Agiliza los pagos, incluso de grandes grupos

El momento del pago puede ser crítico en cenas grupales o grandes eventos. En este sentido, Dojo Go permite dividir cuentas rápidamente incluyendo en el ticket lo que debe pagar cada miembro del grupo, aceptar propinas digitales y realizar transacciones con conectividad 4G garantizada. Esto no solo reduce los tiempos de espera, sino que mejora la experiencia de consumo, dejando una impresión positiva que fomenta las recomendaciones y las visitas recurrentes.

6. Capacita al personal para responder a la alta demanda

El equipo humano es clave en el éxito de cualquier operación navideña. Invertir en formación específica, como la gestión de clientes o el manejo de herramientas tecnológicas, asegura un servicio rápido y de calidad. Para ello es muy importante fomentar la comunicación interna y el trabajo en equipo, ya que ayudará a resolver problemas en tiempo real y a mantener una operación fluida.

7. Crea una experiencia memorable que destaque tu negocio

Las fiestas son una oportunidad única para crear momentos inolvidables. Desde decorar el espacio de manera festiva hasta ofrecer pequeños detalles personalizados (como tarjetas de agradecimiento o descuentos para futuras visitas), todo suma para que los consumidores recuerden su experiencia y quieran regresar. En este sentido, lanzar promociones específicas, como descuentos para grupos grandes o regalos sorpresa, pueden ser el factor diferencial frente a la competencia.

"Las fiestas navideñas son una gran oportunidad para los negocios Horeca, pero también un desafío que requiere preparación. En Dojo, trabajamos para proporcionar herramientas que faciliten el trabajo diario y permitan a nuestros clientes destacar en un entorno altamente competitivo", afirma Jesús Molina, Head of Partners de Dojo para España.

Con estas claves, Dojo reafirma su compromiso de apoyar a los negocios del sector Horeca a través de soluciones tecnológicas y estrategias que combinan eficiencia, innovación y satisfacción del cliente, pilares esenciales en la temporada más mágica y, a la vez, una de las más complejas del año.