

8. PLAN DE MARKETING

En este apartado se abordará la estrategia a seguir para poder atraer a gente nueva y dar a conocer el negocio.

8.1 Ofertas y promociones

Lo principal en un café-restaurante es la oferta de comida, para ello se debe crear una carta atractiva e innovadora que haga al cliente tener curiosidad por los productos, para ello se remite a la carta de la página 8 para observar la originalidad de los productos. A partir de ahí se debe hacer un estudio de los precios de la zona y adecuar los de la empresa a los del vecindario para hacer un local competitivo.

Se impulsará una tarjeta de promoción de bebidas llamada “Pleno al 10” en la cual se podrá obtener una bebida gratis con el consumo previo de 10 productos de más de 2,50€ la unidad. En la tarjeta se irá sellando cada casilla hasta ser rellenada por completo.

No obstante en el apartado de torneos y deportes asturianos se impulsará un proyecto de descuentos para todo aquel que consuma en el local, siendo gratuito durante 30 minutos para aquella mesa que haga un gasto de 10€ o más.

8.2 Marketing digital y público objetivo

El negocio está pensado y centrado en gente joven por lo que el marketing digital es clave para captar la atención de futuros clientes. Se creará un espacio en redes sociales, enfatizando en TikTok (aplicación de videos cortos muy popular entre adolescentes) para dar a conocer los torneos, oferta de comidas, deportes asturianos y ambiente del local. También se creará un perfil en Instagram para subir las promociones, información de torneos.

8.3 Presupuesto para la acción comercial

El presupuesto destinado al marketing de la empresa será el siguiente:

Tabla 5

Presupuesto Marketing

	PRIMER MES	RESTO DE MESES
Pagina web	500,00 €	
Mantenimiento Página Web		100,00 €
Eventos locales	500,00 €	500,00 €
Redes Sociales	100,00 €	100,00 €
Colaboraciones	100,00 €	100,00 €
Email marketing	500,00 €	200,00 €
TOTAL		9.000€

Fuente: Elaboración propia

El primer mes se necesitará un mayor gasto para poner en funcionamiento la página web y el email corporativo por lo que en enero se contará con 1.700€ para gastar en marketing. Los siguientes meses ese fondo baja hasta los 1.000€ ya que no es necesario ese gasto inicial.

Un dato a tener en cuenta son dos variaciones, la primera los eventos locales que no se realizarán cada mes sino que se cometerán cada 3 meses dejando el verano vacío ya que no hay tanto flujo de gente en Oviedo y en julio se cerrará el negocio durante 15 días por vacaciones. Dicho esto, en julio tampoco habrá gasto en colaboraciones debido al tiempo que estará cerrado el lugar.