

Dándole la pelea al COVID 19

A NUESTROS AMIGOS RESTAURANTEROS

La crisis del coronavirus ha sido y será especialmente significativa para la industria de restaurantes. Con la desaceleración económica, las cadenas de suministro interrumpidas, el turismo detenido, los consumidores en casa (lo que para muchos se traduce en menores ingresos) y la gran incertidumbre que reina pueden venir efectos duraderos para muchos negocios. Se requiere, más que nunca, agilidad y creatividad para poner en marcha planes de contingencia efectivos.

Queremos ayudar, sentimos su impotencia. Por eso recogimos ideas, ejemplos, opciones de lo que están haciendo restaurantes en Colombia y en el mundo. Esperamos que les sirva para encontrar sus propias respuestas y estaremos aquí para escucharlos y ayudarles en lo que podamos.

Con afecto,

Felipe, Luis, Mónica y Pedro Blaster

TRES MANERAS DE RESPONDER

1

Reducir costos

2

Generar nuevos ingresos

3

Buscar ayudas financieras



A

ESTRATEGIAS FRENTE A LA NÓMINA

Sabemos que quieres conservar a tus empleados, muchos dependen de su empleo para subsistir. Pero ¿Cómo haces para pagar la nómina ahora que no perciben los mismos ingresos?

ESTRATEGIAS



Financia el pago de nómina: (Ver "buscar ayudas financieras")

Reduce el pago a un mínimo viable durante cuarentena y el resto:

- Posponlo a pagos futuros
- Cámbialo por opción de compra de acciones de tu negocio
- Cámbialo por bienes y servicios (Ej: comida para sus familias).

Busca mantener una base de empleados: con la cuál puedas retomar labores más adelante, que te permitan algo de capacidad y margen de maniobra.

B

ESTRATEGIAS FRENTE A LOS ACTIVOS FÍSICOS

El pago de arriendos es uno de los grandes retos en estos momentos.

ESTRATEGIAS



Negocea con el arrendador: Los desalojos están prohibidos durante la contingencia. Busca llegar a un acuerdo con tu arrendador difiriendo pagos y/o reduciendo temporalmente el cánon. Sin embargo, también recuerda que hay familias que dependen económicamente del ingreso por arriendo.

Convierte temporalmente tu espacio en algo diferente: Algo que le sea útil a tu comunidad en estos momentos, como un mini-mercado o una cocina comunitaria.

Usa herramientas gratuitas:

- Para el POS: <https://posmobile.com.co/iniciativa/>
- Para los pedidos: <http://ipido.co/#/home>
- Para la facturación: <https://www.siigo.com/pro-pais/>

C

SIMPLIFICA PRODUCTOS Y PROCESOS

Mantener tu carta completa, con los mismos procesos, es costoso en la mayoría de casos. Reduce, simplifica y prioriza:

ESTRATEGIAS



Reduce tu carta: priorizando productos que tengan:

- Alta demanda
- Bajo costo de insumos y mano de obra

Modifica tus productos: con el fin de:

- Reducir costo en materias primas
- Reducir su requerimiento de mano de obra



EJEMPLOS



Crepes & Waffles

La cadena de restaurantes con su campaña #CrepesEnCasa ofrecerá próximamente una carta de menú simplificada para la venta por domicilios y a su vez lanza helado de temporada llamado "Dulce Cuarentena" el cual actualmente está siendo comercializado vía domicilio.



Tostado - Justo y Bueno

La marca de panadería Tostado se ha aliado con los Mercados de Justo y Bueno para ofrecer en los puntos de venta de Tostado productos de la canasta familiar. Por su gran cobertura de locales a lo largo del país, aprovecharon su infraestructura para ofrecerles a sus clientes "una opción de compra de mercado más cercano a su casa".



ThinkFoodGroup

Anunció que cerraría todos sus restaurantes de Washington D.C. y Nueva York, enfocándose ahora en domicilios. Los restaurantes serán convertidos en cocinas comunitarias, ofreciendo comidas con precios asequibles para llevar.

Dándole la pelea al COVID 19

TRES MANERAS DE RESPONDER

1

Reducir costos

2

Generar nuevos ingresos

3

Buscar ayudas financieras

D

CREA NUEVOS PRODUCTOS

¿Qué está comprando la gente estos días? Puede que no sean los productos que siempre has ofrecido. Tal vez sea bueno ofrecer nuevas opciones a tus clientes.



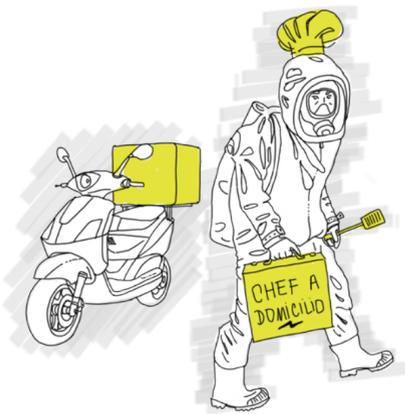
ESTRATEGIAS

- **Productos congelados:** Usando empaques que generen confianza al cliente.
- **Productos empacados:** Ingredientes de tu cocina como salsas, bases, entre otros.
- **Recetas para preparar en casa, con ingredientes incluidos**
- **Productos tamaño familiar**
- **Productos para combinar con otros:** Puede que no vendas el plato completo, solo el arroz, o las papas, o la carne. Tus clientes sabrán combinarlos con otros que encuentren en su hogar.

E

CREA SERVICIOS TANGIBLES

Tus clientes te conocen, creen en ti, en tus conocimientos y capacidades:



ESTRATEGIAS

- **Servicios online:** Clases de cocina, recetas, consultas al chef, etc.
- **Servicios a domicilio:** ¿Puedes cocinar en sus casas? ¿Puedes ayudarles a merchar?

F

VENDE A DOMICILIO

"Si Mahoma no va a la montaña..."



ESTRATEGIAS

- **Precio:** Los domicilios tienen costo. Comer en tu restaurante es más caro que cocinar en casa. Tus clientes están cuidando su bolsillo, sus ingresos han disminuido. De nuevo, busca productos que puedas vender a un menor precio y que le ayuden a tus clientes a resolver más de una comida, para disminuir los envíos.
- **Seguridad:** El miedo a ser contagiados por la preparación, empaque y transporte en manos de otros es real. Genera confianza en tus clientes, así:
 - Muestra tus procesos al cliente y los cuidados que tienes para evitar la propagación del virus
 - Empaca todo muy bien, y totalmente sellado
 - Controla los procesos de transporte y entrega

EJEMPLOS



Atagracia: Venta de Shot a domicilio en empaque tipo "tubo de ensayo". Adicional con una carta emotiva escrita a mano por los dueños.

Kit Logifood: Venta de combo tacos mexicanos para disfrutar en familia, Ingredientes listos para preparar y consumir.

Pesqueira: "Del puerto a la puerta". Venta a domicilio de Pesca fresca lista para preparar.

Mangata (Cartagena): Combos de platos combinados de la carta por un menor valor.

Valentina Bakery: "El club de la empatía": membresía semanal para aprender a preparar productos de repostería, ofrecen las recetas y video tutoriales para la elaboración y también un soporte vía Whatsapp.

Grupo Sin Mente: "Cadena de sabores", regalarle un plato sorpresa a un amigo y continuar la cadena.

Delirio: Venta de combos e ingredientes para preparar en casa.

El zorro y la gitana: Ofrecen pizzas congeladas para repartir a domicilio a un menor precio.

Chef Burger: "Burger Box": Ofrecen los ingredientes empacados al vacío individualmente para preparar las hamburguesas en casa, incluye manual de ensamble.

Pergamino: Impulsaron ventas de café "cold brew" listo para consumir. Adicional están creando video tutoriales, para que los clientes con sus productos preparen diferentes tipos de bebidas.

Kit abarrotería: Venta de kit para armar hamburguesas para cuatro personas, los ingredientes vienen empacados por separado.

El correo : Con su producto "Pick and Match" ofrecen un menú familiar para la venta a domicilio.

Florez Food Garden: Venta del libro digital "Barriga llena, corazón contento" el cual enseña a cómo preparar Bowls en casa, adicional se entrega bono para consumir a futuro de un mojito.

Mile End Deli (Nueva York): Continúa sirviendo panecillos, poutine y más a través de un portal de entrega en línea que precede al coronavirus. Días después de que se anunciara el cierre de Nueva York, agregaron una característica al servicio: a medida que los clientes se retiran, ahora pueden patrocinar comidas para profesionales médicos en primera línea".

Dándole la pelea al COVID 19

TRES MANERAS DE RESPONDER

1

Reducir costos

2

Generar nuevos ingresos

3

Buscar ayudas financieras

H

FINANCIACIÓN PÚBLICA

Es verdad que Colombia no tiene el músculo financiero que tienen otros países, lo cual deja a sus empresas más desprotegidas. Las ayudas en muchos casos dejarán a las empresas con un nivel de endeudamiento a tope, difiriendo el problema en el tiempo. Hasta la fecha, el gobierno nacional ha puesto en marcha las siguientes opciones:

Créditos:

- Bancoldex
- Fondo Nacional de Garantías
- Innpulsa
- Colombia Productiva: <https://www.compralonuestro.com>
- Crédito Avanza Colombia: <https://www.bancoagrario.gov.co/Paginas/CreditoAvanzaColombia.aspx>

Trata de estar atento a lo que publique el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

www.mincit.gov.co/prensa/medidas-para-mitigar-impacto-del-covid-19

OPCIONES



I

FINANCIACIÓN PRIVADA

El sector privado también ofrece alternativas, más allá de los créditos bancarios.

Crowdfunding: Usa estas plataformas para pedirle donaciones a tus clientes y amigos:

- Plataformas internacionales como Kickstarter y GoFundMe

Fintech: Plataformas online de financiamiento:

- Finaktiva: www.finaktiva.com
- Mesfix: www.mesfix.com
- Iproveedor: www.iproveedor.com
- Juancho te presta: www.juanchotepresta.com
- Liquitech: www.liquitech.co
- eBill Factoring: <https://facturaenlinea.co/ebillfactoring>
- Fisapay: www.fisapay.com
- Sempli: www.sempli.co
- Zinobe: www.lineru.com
- Sesocio: www.sesocio.com
- Solventa: www.solventa.co
- Finsocial: www.finsocial.co

ESTRATEGIAS



J

VENDER FUTUROS

"Vender hoy para entregar mañana". Vende bonos de productos específicos o por un valor redimible. Canales:

Directamente, en tus redes sociales, sitio web, etc.

A través de una de estas plataformas :

- Proyecto Sunrise <https://app.proyectosunrise.co/>
- Proyecto Ayuda a la carta <https://ayudaalacarta.com>
- Rally for Restaurants <https://rallyforrestaurants.com/>
- Dining Bond <https://diningbond.com/>

CANALES



LECTURAS DE INTERÉS

NACIONALES

<https://www.elespectador.com/coronavirus/restaurantes-y-covid-19-cierres-domicilios-y-reinvenciones-articulo-912277>
<https://www.eltiempo.com/economia/empresas/asi-enfrentan-las-empresas-colombianas-la-cuarentena-sin-afectar-el-empleo-476694>
<https://www.larepublica.co/empresas/ventas-de-restaurantes-han-caido-67-por-emergencias-de-covid-19-a-nivel-nacional-2981220>
<https://forbes.co/2020/03/23/negocios/rappi-anuncia-ayudas-a-pequenos-restaurantes/>

INTERNACIONALES

- Sobre los cambios en el consumo:

<https://www.nytimes.com/interactive/2020/04/11/business/economy/coronavirus-us-economy-spending.html?searchResultPosition=1>

- Sobre el impacto a restaurantes:

<https://modernrestaurantmanagement.com/what-now-covid-19-survival-guide-for-restaurants/>
<https://modernrestaurantmanagement.com/mrm-restaurant-survival-guide-second-course/>
<https://aaronallen.com/blog/restaurant-industry-coronavirus>
<https://www.vice.com/it/article/akw8qp/idee-per-salvare-ristorazione-coronavirus>

- Sobre el manejo de domicilios:

<https://www.crowdcast.io/e/preparing-your/register>
<https://www.foodsafety.gov/keep-food-safe/4-steps-to-food-safety>
<https://www.komando.com/coronavirus/sanitize-deliveries-meal-kits/732195/>
<https://www.youtube.com/watch?v=wZJ3uRpKAY8>

Si te gustó el contenido, tienes ideas o quieres contarnos de tu negocio, no dudes en escribirnos por nuestros medios de contacto

Elaborado por:

BLASTER

Cra 43F # 10 - 38 Medellín, Colombia
info@blaster.com.co

blasterdesign.com - Instagram: [Blaster.Design](https://www.instagram.com/Blaster.Design)