



# Restaurante Magnético

¿Cuál es el Secreto de un  
Restaurante Magnético?

# ¿Qué Es un Restaurante Magnético?



Un Restaurante Magnético Es un Lugar Capaz de **Atraer**, **Cautivar** y **Fascinar** de Forma Misteriosa a Nuestros Clientes Potenciales

# ¿Los 3 Pilares de Un Restaurante Magnético?

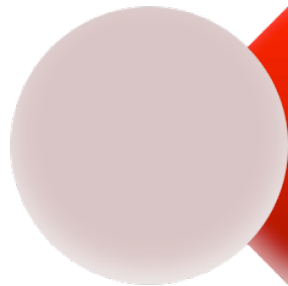


Tiene Un Concepto Magnético

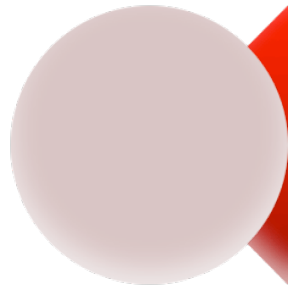
Es Coherente

Sus Operaciones Simples y Definidas

# Conceptos Magnéticos



Si Vendes Comida  
Estás Fuera de  
Concurso



El Juego se Llama  
Conceptos y  
Experiencias



Vendemos **Conceptos** Que Los Clientes Consideran **Importantes**

# Para Crear un Concepto Magnético

- ① Conoce a Tu Cliente (COI)
- ② Crea Recorridos Magnéticos
- ③ Hazlo Simple
- ④ Cuenta una Historia a la Vez
- ⑤ Evita las Contradicciones
- ⑥ Refuerza la Experiencia



# Algunos Atributos Muy Rentables



# Mantenlo Simple

- La Mente del cliente está saturada por un exceso de Información
- Si Es Complejo y no lo Entiende a la Primera lo Rechaza Directamente
- El Enfoque Es Tu Arma Principal
- Elige un Máximo de 3 Atributos y aplícalos con Coherencia
- La Simplicidad Tiene un Atractivo Estético



# Arriésgate

- Seguir el rebaño es la solución más Peligrosa
- Sé Diferente pero de Verdad
- Solo 10% de los Restaurantes Facturan el 80% del Volumen de Negocio en Hostelería.
- Transforma tu Restaurante en un Bien Escaso
- La Simplicidad Tiene un Atractivo Estético



# Check-List Concepto



**Pregúntate : ¿por qué los Clientes Tendrían que Entrar en Mi Restaurante?**



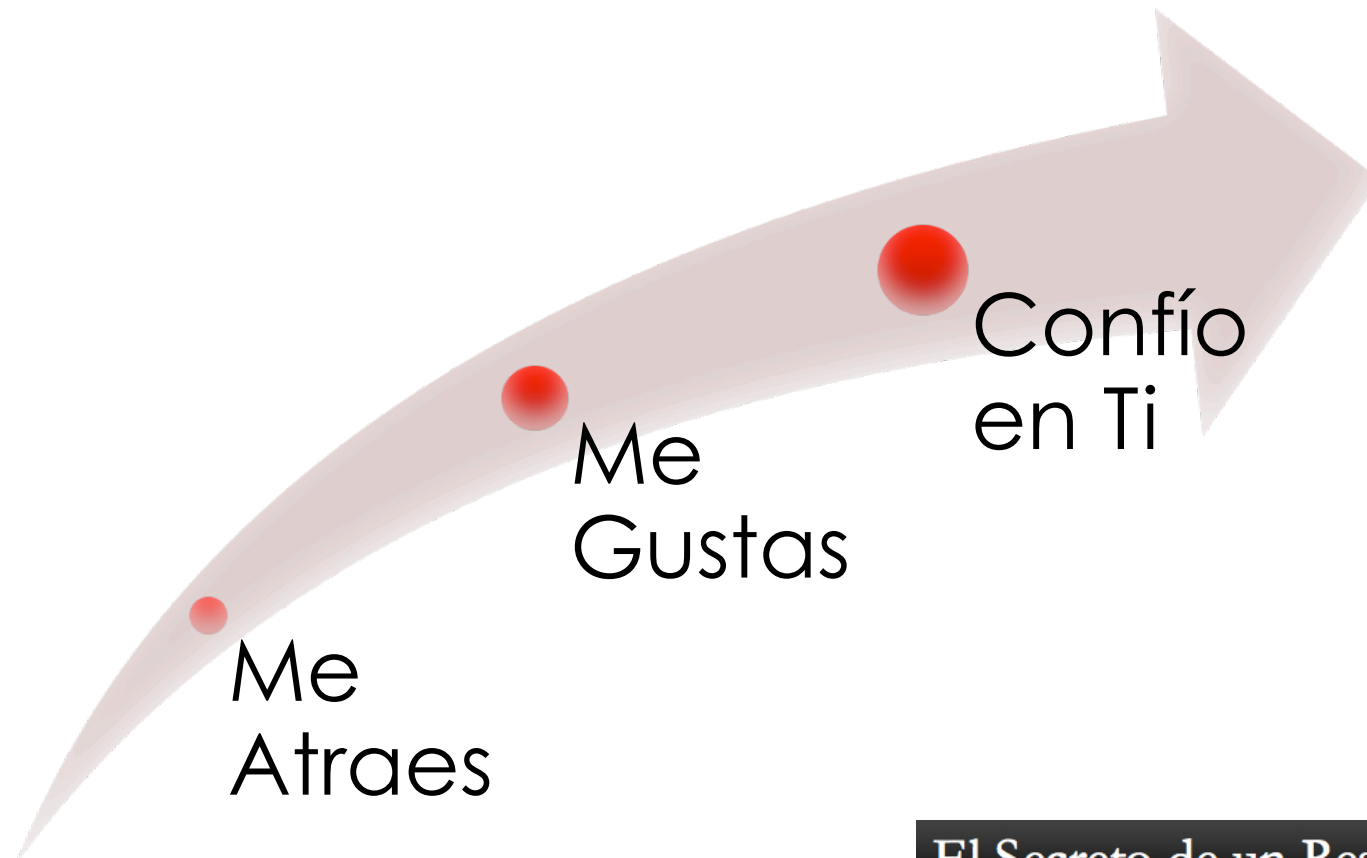
- ¿Obtiene un Beneficio Evidente?
- ¿El Valor Percibido es Superior al Precio?
- ¿Es Autentico?

# La Coherencia = Credibilidad



LA PERCEPCIÓN ES LA REALIDAD

TODOS LOS IMPACTOS SENSORIALES SON IMPORTANTES



# Coherente = Autentico

LA GENTE TE CREE CUANDO **TODO ENCAJA**,  
CUANDO LO QUE PROMETES COINCIDE CON LO QUE  
EXPERIMENTAN.

LA COHERENCIA REQUIERE **CONSISTENCIA**

**CONSISTENTE NO SIGNIFICA ABURRIDO O CLÓNICO**



# Check-List Coherencia

- ¿Entregas lo que Prometes?
- ¿La Puesta en Escena es la Adecuada?
- ¿La Puesta en Escena Apoya el Concepto?
- ¿El Cliente se siente Cómodo?
- ¿Los Clientes Cuentan su Experiencia?



# Operaciones Claras y Definidas





**¡GRACIAS!**  
Hasta Siempre