

Evento online

10 de Septiembre de 2020



América Empresarial

ON CONTENT ▶

# LECCIONES DE MARKETING Y VENTAS

PARA  
SECTOR DE

# GASTRONOMÍA

EN ÉPOCA DE  
CRISIS



## **SOBRE EL PROGRAMA ACADÉMICO:**

---

En esta nueva realidad, más que nunca estamos comprometidos con los empresarios llevando a través de la capacitación soluciones para que sus empresas se adapten mejor a esta normalidad, siendo más ágiles, innovadoras y resilientes.

El 10 de Septiembre, en horario 2:30 a 5:00 pm, estaremos presentando un evento online para apoyar al Sector Gastronómico con :  
*"Estrategias innovadoras y nuevas tendencias mundiales post Covid-19 para afrontar esta reciente realidad".*

Este evento tendrá la participación de 4 expertos internacionales de Italia, España, México y Argentina, y estará dirigido a Propietarios y Gerentes de Restaurantes y sector Horeca.

El evento será de entrada gratuita, con un aforo virtual esperado para más de 1000 participantes, y cuenta con el apoyo en campañas de algunos medios de comunicación Nacionales como Blu Radio y empresas patrocinadoras.





# UNA RECETA GANADORA

EXPERIENCIA DEL CLIENTE + REPUTACIÓN ONLINE

By: Erick García – México

---

*“El 87% de las personas lee las opiniones online sobre un restaurante, antes de reservar. 92% de las personas afirman que las opiniones online influyen a la hora de elegir un restaurante.”* – The Say.me -

Las redes sociales, así como los sitios de opinión como Tripadvisor y Google My Business, se han convertido en armas esenciales para tu negocio.

En un momento crítico como el actual, donde cada cliente cuenta, mantener una buena reputación podría significar la diferencia entre sucumbir o prosperar.

## ¿De qué hablaremos?

- De la “nueva normalidad” para los Restaurantes.
- De las nuevas necesidades y expectativas de los clientes.
- De la importancia de la Reputación Online.
- De lo fundamental de mejorar la Experiencia del Cliente.





## ¿Qué aprenderás?

- El mundo ha cambiado y las reglas del juego también.
- Que esperan los clientes de ti y de tu restaurante.
- Porque gestionar eficazmente la reputación de tu restaurante es más importante que nunca.
- Algunas estadísticas importantes.
- 3 tips para mejorar la experiencia de tus clientes
- 3 claves para gestionar la reputación online en tu restaurante. Al finalizar la conferencia virtual, tendrás los conocimientos básicos para:
- Mejorar la experiencia de tu cliente,
- Apalancarte de tu reputación online, y
- Enfrentar de mejor manera la "nueva normalidad".

### *Erick Alejandro García*

Economista de la *Universidad de Guanajuato, México*.  
Máster en Administración de Empresas (MBA) y  
Especialidad en Marketing, por la *EGADE Business School del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), México*. Consultor, Conferencista y Formador en temas relacionados con Marketing, Customer experience, y Hospitalidad.

# ¿CÓMO SEDUCIR AL CLIENTE POST COVID-19?

By: José Lambies - España

Cómo es el cliente actual de la hostelería, qué valora de un restaurante, cómo adaptarnos a la situación en la que nos encontramos y cómo comunicarnos con él para seducirlo en el punto de venta.

*José Lambies*

Master en marketing y comunicación por la UPV de Valencia (España), formado en cocina y restauración. Cuenta con más de 10 años de experiencia en hostelería en restaurantes con estrella Michelin, hoteles y restaurantes gastronómicos. Dentro de su experiencia en marketing ha desarrollado su trabajo en agencias como *Sinala Marketing* y *Cocinareemociones* con marcas del mundo de la gastronomía. Ahora es chef corporativo en *Sinergia Gastro Consultora* donde desarrolla la implantación de procesos de restauración y crea estrategias de comunicación para restaurantes.







# VENDER MÁS A TRAVÉS DEL DELIVERY Y REDES SOCIALES

By: Erika Silva – Chile

---

*Cómo aumentar las ventas a través del delivery, take away y las redes sociales.*

En esta conferencia los asistentes conocerán la manera de comenzar una nueva etapa adaptándose a las circunstancias y demandas del mercado, para ello conocerán las mejores herramientas y estrategias de marketing para obtener más ingresos, aumentar su rentabilidad y fidelizar a sus clientes.

Los participantes podrán conocer los 4 pasos de la metodología utilizada con éxito en establecimientos gastronómicos que antes no vendían a través de delivery y ahora facturan decenas miles de euros cada mes con este modelo y que los asistentes podrán replicar en sus propios negocios.

## **Temas a tratar:**

1. Cómo crear una estrategia exitosa de delivery.
2. Cómo maximizar la rentabilidad de cada venta.
3. Cómo destacar de la competencia.
4. Cómo influir en el cliente a través del marketing digital.

## Erika Silva

Experta en marketing gastronómico con más de 20 años de experiencia. Consultora de empresas gastronómicas y directora de la primera Escuela Online especializada en Marketing Gastronómico del mundo.

Estudió Administración Hotelera, especializada en gastronomía en la *Universidad Tecnológica School Leading of The World Inacap* en Chile, y *Restaurant Revenue Management* en *Cornell University*.

Se dedica a la formación, consultoría y a la investigación en marketing gastronómico.

Su especialización, la ha llevado a realizar master class y talleres de marketing e innovación en más de 18 países habiendo formado a más de 20 mil personas.

Asesora diversas empresas en diferentes proyectos, como por ejemplo; Coca Cola España o Sodexo.

Además, escribe el blog más reconocido de marketing gastronómico en habla hispana, dónde comparte las últimas estrategias en marketing, innovación y gestión de restaurantes para ayudar a los empresarios del sector a aumentar sus ventas y profesionalizar sus negocios.





# 7 FASES EMOCIONALES DEL CONFINAMIENTO

By: Francisco Torreblanca - España

---

*Los privilegios de libertad y, simplemente, de normalidad, son percibidos como un gran deseo. Es normal que resurjan nuevas preocupaciones sobre la seguridad laboral y financiera tras esta crisis.*

*Francisco Torreblanca*

Estudió en la *Universidad de Alicante*, donde obtuvo la Licenciatura en Economía.

Posteriormente, cursó su especialización en marketing, realizando el Máster en Dirección de Marketing y Dirección Comercial (MDM) en *Fundesem Business School*.





## ¿QUÉ INCLUYE?



Memorias  
Digitales



Reproducción  
por 7 días



Oportunidad de hacer  
preguntas en directo



Certificado de  
Asistencia Digital

## CONTACTO

+57 310 628 3378

+57 1 744 00 24

[dcampos@americaempresarial.com](mailto:dcampos@americaempresarial.com)

## PATROCINADORES

**emBlue**

MARKETING DIGITAL

**e envia**  
pasión por lo que hacemos.

CURRIER OFICIAL

**América Empresarial**

ON CONTENT ▶

ORGANIZA



SPONSOR

[www.americaempresarial.com](http://www.americaempresarial.com)

Celular: +57 (310) 628-3378

Teléfono: +571 7440024

E-mail: [dcampos@americaempresarial.com](mailto:dcampos@americaempresarial.com)