

~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~

Mensaje clave de la propuesta de comunicación:

5

Descripción del target detallado:

El restaurante en su estudio previo, ha identificado un target basado en profesionales que trabajan por la zona de los alrededores (compañías tecnológicas, mayoritariamente). El target de forma más detallada en su mayor parte, es gente con un rango de edad amplio, gente de entre 25 y 50 años y con un uso muy frecuente de sus redes sociales, que trabajan en las oficinas de compañías de edificios cercanas al restaurante. Es gente con un tiempo establecido para comer, que buscan desconectar del trabajo y comer comida de calidad y nutritiva para no descuidar su estado físico. Estos trabajadores, no quieren renunciar al poder elegir llevar una dieta sana diario sin fijarse demasiado en el precio de sus comidas, ni el hecho de tener horarios establecidos. El perfil de la mayor parte del target es gente en una buena situación económica y sanos a nivel mental y físico. A parte en Barcelona, los locales que venden comida sana y nutritiva son prácticamente inexistentes, cosa que hace que una especialización de tu comida hacia esta tendencia, abarcaría gran parte de las necesidades dentro de tu target, sin tener también mucha competencia.

Especialización de tu servicio:

Para hacerte más conocido y causar interés a la gente, sería bueno especializar tu producto (lo que vendes) en algo característico, para diferenciarte del resto y poder vender tu concepto de forma más fácil y mejor. Una de las mejores formas de especializar tu producto, es convertirlo en algo que sea tendencia actualmente dentro del target que manejas (Profesionales que trabajan por la zona de los alrededores (compañías tecnológicas, mayoritariamente).

Un ejemplo de ello, es: Usar un concepto de cocina en el que vendes "Real Food". Comida sin productos procesados, todo fresco, nutritivo y sano. Este concepto da una imagen a lo que vendes muy buscado en la mayor parte de tu target y hay que potenciarlo al máximo.

- Δ TROBES
- FALTA PRESENTAR OFFLINE
- AN. F. NO HORTO EXPLICAR

Como conseguir más repercusión y seguidores:

Una vez tienes la carta realizada, debes expandir tu concepto todo lo que puedas para atraer al mayor número de clientes. Para ello, hay muchas ideas, aunque la mayoría poco eficaces. Personalmente se me ocurren las siguientes:

1. Premiar a quién te recomienda.

Debido a que el target que manejas son usuarios habituales de las redes sociales y consecuentemente, la suma de todos sus seguidores de tus clientes es un público importante e interesante dentro de tu target, (ya que la mayoría son del mismo perfil que tus clientes). Desde mi punto de vista, sería un error el hecho de no intentar aprovechar esta gente. Una idea interesante es premiar a quién te recomienda. Que cada publicación dentro de las redes sociales de tus clientes, en las que se te vea recomendado mediante: etiquetas, ubicación del local, imágenes, hashtags... Se vean recompensadas. Se podrían recompensar según los intereses de tu consumidor, con pequeños descuentos económicos o algún detalle en forma de comida como bombones, cafés, zumos... con tu marca presente en todos ellos.

2. Colaborar con alguna persona famosa dentro del target manejado. Una idea muy económica, bien vista y rentable, es la de invitar a tu local a alguna persona con influencia dentro de tu target. Debido a que tenga muchos seguidores del perfil de tu clientela. Y que recomiende tu producto por sus redes sociales y hable bien de este. A cambio de tu servicio de forma gratuita o una bonificación económica mayor o menor, en función de su número de seguidores y el presupuesto que quieras gastarte.

**"THE CORNER BAR"-
BARCELONA**

Cañes Ibernon Mediano
Marketing y comercialización
Actividad de comunicación

OBJETIVO

Incrementar el número de seguidores en las redes sociales

Especializar tu producto, y darle un toque característico.

Concepto de "Real food"

GANAR REPERCUSIÓN

2 ideas para incrementar seguidores.

Premiar a quién te recomienda

Colaboraciones con "Influencers"

Repercusión en tus redes sociales

VIDEO PROMOCIÓN

Video online Hotel Barcelona Princess.wfp

CAMPUS