

# VENTAJAS DE CONTAR CON UNA APP PARA TÚ RESTAURANTE

[shorturl.at/cz027](https://shorturl.at/cz027)

**¡Quédate en casa!** Era la frase que al inicio de la declaratoria de pandemia repetía el Subsecretario de Salud en México, Dr. Hugo López-Gattel Ramírez para millones de mexicanos poco orientados en temas de salud, virus. El aislamiento social y sana distancia lograron lo imposible, recluir a un país en sus hogares.

Lugares como: gimnasios, plazas y centros comerciales, restaurantes, bares, cantinas y antros, iglesias, oficinas de gobierno y, parques cerraron sus servicios y dejaron de atender de manera presencial, reduciendo la movilidad. Así fue cómo el servicio a domicilio, con o sin costo, a través de aplicaciones, redes sociales o por teléfono, se convirtió en la nueva realidad, un cambio que llegó para quedarse.

Empresas del sector gastronómico son las que tienen mayor oportunidad de crecimiento en el contexto local (Otero, 2021).

## FUNDAMENTO

Según un estudio realizado por la consultora KPMG, a partir del inicio de la pandemia, se han observado 4 tendencias claves que han impactado en los consumidores y que han modificado sus patrones de compra y consumo <sup>1</sup>:

- Impacto Económico
- Erosión de la confianza
- **El auge de lo digital**
- El hogar como nuevo centro de operaciones

Si bien Otero, 2011 dijo: “Las empresas del sector gastronómico son las que tienen mayor oportunidad de crecimiento en el sector tecnológico.” En la actualidad, no todos los menús son impresos. La idea principal es ayudar a un restaurante alcanzar éxito en un mercado más competitivo, adaptado a las nuevas tecnologías.

## VENTAJAS

- **Proporciona una mayor velocidad en la rotación de las mesas.** (Por ejemplo, se tiene un menú que visualiza el cliente, cualquier restaurante puede recibir los pedidos que los usuarios hacen directamente desde su teléfono móvil; se puede de esta forma atender a muchas más personas en menos tiempo).
- **Los usuarios en todo el tiempo, podrán conocer el subtotal de su pedido.**

---

<sup>1</sup> KPMG “Responding to consumer trends in the new reality”, noviembre de 2020.

- **Se ofrece una experiencia mucho más personalizada** (es decir, a ningún comensal le gusta estar sentado esperando a que le tomen nota de su pedido, rodeado de personal del restaurante a su alrededor con prisas).
- **Mejor control de pedidos de comida** (reduce la posibilidad de que los meseros obstruyan (olviden) alguna comanda, mientras pagan y recogen su comida).
- **Mejora significativamente su experiencia gastronómica.** (es decir, el usuario tiene una versión real de lo que va a consumir, en una tarjeta física, no se presenta información nutricional, tiempo de elaboración de cada uno de los productos que va a consumir).
- **Ahorra tiempo y dinero con un menú digital fácil de actualizar.** (Cualquier actualización de platillos o costos se puede hacer en cuestión de segundos y siempre que sea necesario; sin necesidad de preocuparse por costos de impresión).
- **Mejor visibilidad del menú.** (Tiene la capacidad de aptar la atención del usuario).
- **Promover y vender sus nuevos platillos.** (Se puede colocar o posicionar los platillos nuevos, crear estrategias para introducir nuevos productos al menú).
- **Conveniente y fácil de usar.**
- **Hecha a la medida.**

## BIBLIOGRAFÍA

- KPMG. (Noviembre de 2020). *Responding to consumer trends in the new reality*. <https://home.kpmg/uy/es/home.html>.
- Otero, R. V. (2021). Tu no, pero tú sí. Y cómo el sector gastronómico incrementó sus ventas durante la emergencia sanitaria por la COVID-19 en la Ciudad de Xalapa, Veracruz. *ResearchGate*, 209-215.