

Recomendaciones basado en el analisis integrado de bases de datos de clientes y de restaurantes

Precio

- **Yelp:** Predomina el **precio medio**; poca oferta "baja", bloque relevante "alto/muy alto".
- **Clientes:**
 - **Estrato medio (mayoría):** sensibles a precio; responden a **combos y promociones**.
 - **Estratos alto/muy alto:** pagan más y valoran experiencias.

Implicación:

- **Core:** fidelizar al estrato **medio** en categorías "precio medio" (New American, Italian, Brunch, Mediterranean).
 - **Crecimiento premium:** experiencias y upsells en **alto/muy alto** (Steakhouses, Wine Bars, Cocktail Bars).
 - **Oportunidad:** falta de oferta **bajo** → abrir conceptos accesibles en zonas con baja densidad.
-

Alcohol

- **Yelp:** "Cocktail Bars" domina; también **Wine Bars**.
- **Clientes:**
 - **Estratos medio/alto:** consumen más licor.
 - **>45 años:** consumen menos alcohol.

Implicación:

- En hubs de bares: **combos comida+licor** para **<45 y estratos medio/alto**.
 - Para **>45** o no alcohólicos: **mocktails / experiencias sin alcohol**.
-

Preferencias de comida

- **Yelp:** Top en volumen → **New American, Italian, Mediterranean, Brunch**.
- **Clientes:** Predominio **carnes y vegetariano**.

Implicación:

- Excelente match: Italian/Mediterranean/Brunch/Steakhouses.
 - Nichos con rating altísimo (Laotian, Lebanese, Venezuelan, Kebab, Hawaiian, etc.) podrían ser **diferenciadores** en campañas descubrimiento si se les da suficiente promoción ya que hoy en día no soy muy reconocidos, pero son muy bien calificados
-

Geografía

- **Yelp:** Hubs → **60622, 60647** (saturados). Intermedios → **60614, 60657, 60616**. Bajos → **60640, 60661, 60605**.
- **Cientes:** Estrato medio es mayoría, los clientes premium impulsan la frecuencia y gastos.

Implicación:

- **Hubs saturados:** usar **premium** para incrementar los clientes, el consumo y la frecuencia.
- **Intermedios:** equilibrio → pruebas de conversión a premium.
- **Baja oferta:** oportunidad para **precio bajo/medio + delivery** y **nichos con alto rating**.

Estrategia recomendada

A. Monetización y frecuencia (impacto rápido)

1. Campañas Premium en hubs (60622/60647)

- Beneficios: 2x1 en **combos comida+licor** para <45 estrato medio/alto.
- Para >45: "**Experiencias sin alcohol**".
- **Objetivo:** incrementar la conversión a premium, y por ende la frecuencia.

2. Bundles por preferencia

- **Carnes/Vegetariano:** menús fijos + opción licor/mocktail.
- **KPI:** AOV (ticket), frecuencia mensual, tasa de redención.

B. Crecimiento y diferenciación (mediano plazo)

3. Ruta de Nichos 5★

- Restaurantes **Laotian, Lebanese, Venezuelan, Kebab, Hawaiian**.
- En zonas intermedias → eventos + "passport premium".
- **Objetivo:** descubrimiento, altas conversiones a premium

4. Programa "Precio accesible" en baja oferta (60640/60661/60605)

- Partners de **burgers/sandwiches/salad** + delivery.
- **Objetivo:** captar estrato medio-bajo y aumentar cobertura.

C. Portafolio y alianzas

5. Steakhouses & Bars (alto/muy alto)

- Paquetes "**Experiencia Premium**": mesa prioritaria, degustación.
- **Objetivo:** ↑ ticket clientes con alto poder adquisitivo.

6. Brunch como ancla de fin de semana

- Brunch + mimosa/mocktail, "**trae un amigo y sube a premium**".

- **Objetivo:** adquisición premium social.

Consideraciones y riesgos

- **Sesgo Yelp:** ratings altos en restaurantes con pocas visitas pueden ser de early adopters por lo que se debe validar con internamente con cohortes iniciales
- **Saturación en hubs:** diferenciarse con premium y nichos 5★.
- **Escasez de “precio bajo”:** empezar con pilotos antes de escalar.

Recomendaciones finales:

- Seleccionar **3–5 partners** en categorías clave (Italian, New American, Brunch, Steakhouse, Bar).
- Lanzar **2 ofertas premium** (licor / sin alcohol dependiendo de la edad y del estrato socioeconómico) + **1 piloto “Precio Amigo”** en zonas con baja oferta.
- Activar **Nichos** trimestral en zonas intermedias.