

LA BASE DE LA LEALTAD

Satisfacción: evaluación global tras la comida.

Intención de volver: probabilidad de repetir y recomendar.

Retener comensales satisfechos reduce costos y multiplica el boca-a-boca.





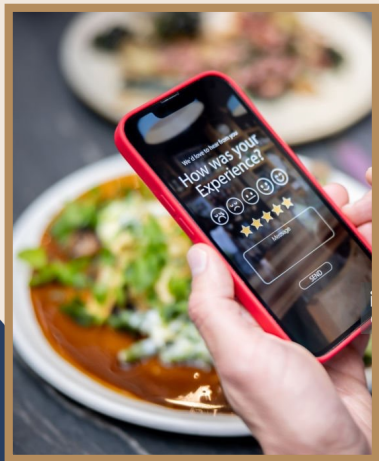
¿QUÉ HACEN QUE REGRESEN?

- Servicio ágil y cordial.
- Sabor y presentación impecables.
- Ambiente atractivo y limpio.
- Otros clientes: nivel de ruido y convivencia.
- Valor precio percibido y buena reputación





CUANDO LA EXPERIENCIA SE VUELVE HÁBITO



- Una buena experiencia hace que 6 de cada 10 clientes vuelvan.
- Una buena fama crea reseñas positivas y añade fuerza extra para el restaurante.
- La confianza es la razón por la cual los clientes eligen repetir.
- Al combina calidad constante + buena imagen → más visitas y recomendaciones.