

El futuro de los restaurantes

ESTUDIO 2023



www.soywibo.com





Índice



Parte 1:

Nuevas ofertas = nuevos negocios



Parte 2:

Flexibilidad es el rostro de la precaución



Parte 3:

El plan para mantenerse



Parte 4:

La automatización continua ganando



Parte 5:

El aumento de los kioscos de autoservicio



Nuevas ofertas = nuevos negocios



El 54% de los consumidores dijeron que compraron artículos retail o experiencias de restaurantes que no habían probado antes.

57%

DE LOS CONSUMIDORES HAN COMPRADO ARTÍCULOS RETAIL EN UN RESTAURANTE LOCAL ESTE AÑO.

41%

DE LOS CONSUMIDORES HAN COMPRADO ARTÍCULOS NO ESENCIALES, COMO COMIDAS CONGELADAS PREFABRICADAS, KITS DE COMIDAS O CÓCTELES Y CLASES DE COCINA EN LÍNEA.

¿Qué hay de nuevo?

Comidas pre-hechas.

20%

de los consumidores compraron comidas pre-hechas congeladas en restaurantes para calentarlas en casa, incrementando en un 18% desde 2021.

Clases online.

10%

han adquirido clases online de cocina, se ha mantenido de la misma manera desde 2021.

Degustaciones online.

9%

han adquirido degustaciones online o eventos de cenas, incrementando en un 7% desde 2021.

¿Qué está obsoleto?

Kits de almuerzos/bebidas.

17%

compraron kits de almuerzos o tragos cocktail, lo que representa un descenso del 19% desde 2021





Sugerencia:

Una vez que haya actualizado tu sitio web con tu menú para llevar y artículos retails únicos, crea una exhibición atractiva cerca del área de punto de venta (POS) de tu restaurante para alentar las ventas adicionales.

Sabías qué...

Es fácil agregar productos a tu sitio web y publicitar tus artículos retails exclusivos junto con tu menú a través de Wibo



Flexibilidad es el rostro de la precaución

La realidad:

El 29 % de los restauradores ha considerado subir los precios para capear una posible recesión en 2023.

Las buenas noticias:

El 88 % de los consumidores está de acuerdo en que, dado el impacto de la inflación y el aumento del costo de los bienes, entenderían si sus negocios locales favoritos aumentaran sus precios.

Insight

La inflación es un verdadero desafío para los dueños de restaurantes. Subir los precios del menú no es una forma de robar dinero; es una necesidad para la supervivencia.

Pero es importante hacerlo bien.



¿Cuánto es suficiente?

Saber cuánto subir los precios es un equilibrio entre lo que su empresa necesita para mantenerse y lo que sus clientes están dispuestos a pagar. Los clientes están experimentando precios más altos en la tienda de comestibles y entienden que las cosas cuestan más hoy.

3%

de los consumidores no estaría dispuesto a soportar ningún aumento de precio.

55%

de los consumidores soportaría un aumento del 1-10%.

30%

de los consumidores soportaría un aumento del 11-25%.

9%

de los consumidores soportaría un aumento del 26-50%.

3%

de los consumidores seguiría yendo a su restaurante favorito incluso si aumentaran los precios entre un 51% y un 50%.



Precaución

En promedio, los consumidores están dispuestos a tolerar un aumento de precio de hasta un 17 % antes de comenzar a reconsiderar visitar su restaurante favorito.

Recomendaciones

1. Combate el desperdicio de alimentos.

Utiliza la tecnología para mejorar tus operaciones. Un sistema de administración que te ayude a optimizar tus niveles de inventario puede ayudarte a evitar que tires el dinero.



2. Actualiza tu menú.

En lugar de pagar precios más altos por artículos que no están fácilmente disponibles, modifica tus ofertas para usar ingredientes de temporada, que generalmente cuestan menos.



3. Se transparente.

Informa a tus clientes por qué han subido los precios. Es más probable que tus clientes habituales entiendan por qué sus platos favoritos del menú cuestan más.





El plan para mantenerse

Un sorprendente 99% de los restauradores dijeron que planean tomar medidas para capear una posible recesión en 2023. Más allá de aumentar los precios, los dueños de restaurantes tienen otras estrategias para reducir costos y aumentar las ganancias:

El **38%** planea automatizar las tareas de operaciones para aumentar la eficiencia del personal.

El **36%** reducirá el horario de comedor.

El **35%** agregará o aumentará el uso de ofertas secundarias, como clases y artículos minoristas.

El **33%** reducirá las ofertas del menú.

El **31%** postergará los proyectos de mejora planificados.

El **30%** se aplicará para una línea de crédito.

El **30 %** consideraría despedir personal o esperar para cubrir los puestos vacantes

El **27%** solicitaría ayuda del gobierno.

Insight

Muchos restaurantes están considerando formas de compensar una posible recesión.





La automatización continua ganando



La escasez de personal es constante y sigue siendo uno de los mayores desafíos para los restauradores: el 31 % ha tenido escasez de personal durante dos años.

Insight

Nada es más frustrante para un cliente que un servicio lento o pedidos incorrectos. Mejora las visitas de tus comensales con tecnología que minimiza el error y libera tiempo a tu personal para brindar una mejor experiencia al cliente.

38%

de los restaurantes planean automatizar las actividades operativas para maximizar la eficiencia del personal.

99%

de las empresas que generan \$1 millón o más en ingresos al año están de acuerdo en que la automatización de las operaciones internas permitiría al personal concentrarse en tareas más importantes en el negocio.

Tips:

Aprovecha la omnicanalidad para mejorar la experiencia de pedir y pagar de los comensales en sus canales virtuales y físicos. Una solución POS centralizada para restaurantes enviará los pedidos directamente a su cocina para que pueda simplificar el proceso de cumplimiento para los clientes que comen en el lugar y para llevar.

Equipe a su personal de servicio con herramientas de pedido al lado de la mesa, lo que les permite enviar pedidos directamente del cliente a la cocina con alertas en tiempo real que brindan visibilidad sobre la disponibilidad del producto.

Utilice un sistema POS que sincroniza los datos de ventas e inventario para generar órdenes de compra automáticamente para sus proveedores antes de que se agoten los ingredientes y suministros.



El **95 %** de los restauradores señala que una mayor automatización de las operaciones internas liberaría tiempo para concentrarse en tareas más importantes para el negocio.

Sabías que...

Los códigos QR en la mesa liberan el tiempo de su personal al permitir que los clientes se sienten, ordenen y paguen sus cheques, todo a través de sus propios dispositivos. Los códigos QR también minimizan el riesgo de errores, ahorrando tiempo y dinero.



El aumento de los kioskos de autoservicio

El 66% de los consumidores dijeron que prefieren la automatización sobre la atención humana presencial en al menos un aspecto de su experiencia en sus restaurantes favoritos. Con márgenes reducidos, los propietarios de restaurantes deben asignar sus recursos de manera inteligente. Estas son las áreas en las que los clientes prefieren la automatización:

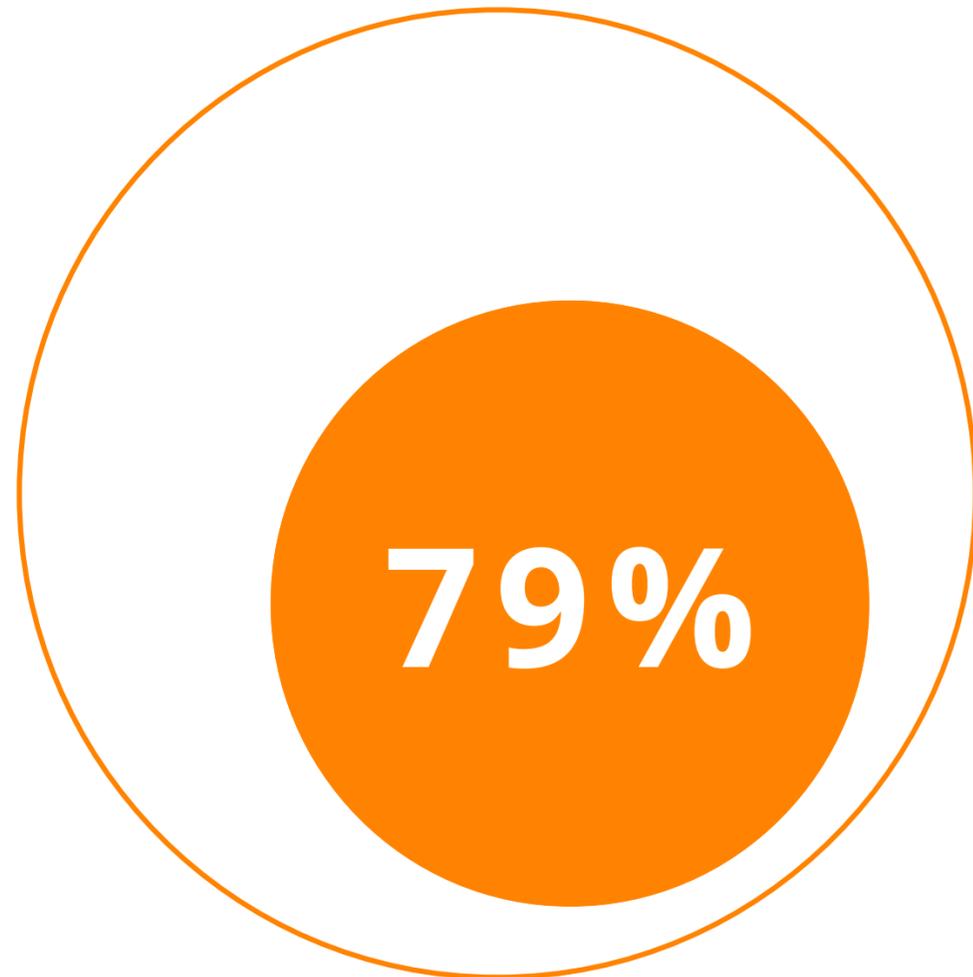


Insight

Los clientes ahora esperan más comodidad y flexibilidad cuando cenan en un restaurante.

Si posees un restaurante de comida rápida, los quioscos pueden ser una buena inversión.

El 79% de los consumidores acepta que los kioscos realizan pedidos más fácil, específicamente:



36%

dijo aceptar reservas en línea o a través de una aplicación

31%

dijo aceptar pedidos en línea o a través de una aplicación

22%

dijo tomando pedidos a través de un quiosco en el restaurante

19%

dijo hacer pedidos y recibir pagos a través de códigos QR

44%

dijo que los quioscos les permiten revisar el menú a su propio ritmo

36%

notó un pago más rápido

22%

les gusta la facilidad de modificar los ingredientes

20%

dijo que conocieron un producto nuevo o de estación



Contacta con nosotros

Correo electrónico

contactanos@soywibo.com

Dirección

Av. Monjitas 550 Santiago
Región Metropolitana, Chile

