



[Herramientas, consejos e ideas](#) / [Artículos y publicaciones](#) / Promociones de torneos de fútbol que impulsan las ventas | US Foods

¡Gol! Incorporación del tráfico global del torneo de fútbol a su operación

Promociones, colaboraciones y jugadas fuera de las instalaciones que impulsan los ingresos

Por Lisa White

ARTÍCULO



Este verano, Norteamérica celebrará el torneo de fútbol global más grande del mundo en cuatro años. Más que un simple evento deportivo, este momento cultural ofrece una gran oportunidad promocional para los operadores que buscan organizar eventos durante esta celebración mundial.

Con 104 partidos durante 39 días, el torneo crea una oportunidad para algo más que un evento único. Esta ocasión tiene el potencial de crear un aumento de cenas en grupo, el tráfico de las fiestas para ver los partidos, los paquetes de catering y la atención adicional que pueden obtener grandes resultados para las empresas que lo ponen en marcha y se enfrentan a este monumental momento deportivo.

Todos los tipos de operaciones pueden aprovechar estos eventos. Los hoteles, estadios y aeropuertos verán un aumento del tráfico, especialmente en ciudades que celebren partidos o áreas con los principales equipos de fútbol. Pero no tienes que estar en una ciudad anfitriona para ganar. Los principales eventos deportivos impulsan la emoción a nivel nacional que aumenta la inspiración, el tráfico y la demanda de los menús en todos los mercados. Al centrarse en las tendencias alimentarias que los clientes anhelan, cualquier operación puede convertir el ajetreo en resultados reales.



Promocionalo. Dótalos de personal. Véndelo.

Ahora que comprendes cómo este torneo tan importante puede afectar tu operación, pasemos a las ideas de marketing que ayudan a impulsar el tráfico.

Comienza con la oportunidad

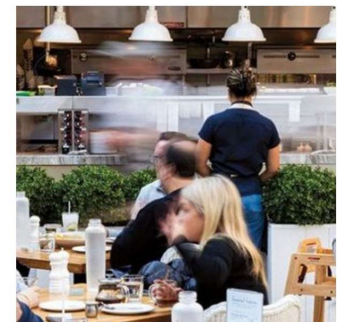
Prepararse para un evento de esta magnitud no requiere un plan de marketing complicado o costoso. Se trata de ser visible y relevante: una opción fácil como ser el punto a donde acudir cuando los aficionados decidan dónde ver los partidos y dónde pedir comida.

Antes de empezar a planificar, recuerda: este es un torneo con más de 100 partidos, no solamente un evento único. Piensa en esto como una ventana completa de oportunidades para captar a los clientes por primera vez, aumentar la frecuencia de los comensales y ser capaz de cultivar la lealtad durante el espacio de varias semanas.

Otra cosa importante para tener en cuenta antes de ejecutar tu plan de juego: los grandes torneos como este tienen muchas marcas comerciales. Antes de utilizar términos oficiales, logotipos o la marca del equipo en tus anuncios, menús o materiales promocionales, comprueba qué está permitido. En caso de duda, adhiérete a una redacción que sea segura de usar pero que siga transmitiendo mensajes, como promociones para el "torneo de fútbol global".

Más juegos = Más aficionados = Más oportunidades de planificación

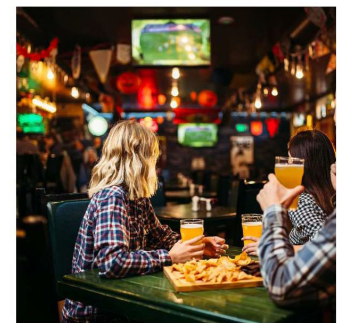
Recursos



FOOD FANATICS

PROGRAMAS DE LEALTAD DE RESTAURANTES: CONSEJOS Y...

Descubre cómo los programas de lealtad de restaurantes impulsan los ingresos y repiten...



Torneo de fútbol global

No dejes pasar la oportunidad de atraer clientes durante el evento más importante del fútbol...

Una de las oportunidades más fuertes durante el torneo es posicionar tu operación como un lugar para ver los partidos para diferentes clientes. Algunos de estos segmentos clave para planificar incluyen:

- Aficionados del fútbol
- Aficionados de los deportes en general
- Familias que desean ver los partidos
- Grupos corporativos que buscan organizar eventos para ver los partidos
- Organizaciones deportivas comunitarias y juveniles



Dirigirse a diferentes segmentos comienza con crear una razón clara sobre por qué cada grupo específico debe elegirte como su lugar para ver los partidos. Esto podría significar pantallas garantizadas y partidos con sonido para los aficionados que desean disfrutar de toda la acción, asientos solo con reserva para grupos grandes o experiencias temáticas que ofrecen algo único.

Construir lealtad con colaboraciones comunitarias

Las colaboraciones locales son una oportunidad maravillosa para convertir a los clientes que solo te visitan una vez en tráfico repetido. Dirigirse a los clubes locales, incluidas las ligas juveniles, es un encaje perfecto que atrae a los jugadores y a sus familias antes o después de los partidos. Trabajar con organizaciones deportivas locales para organizar noches de recaudación de fondos también impulsa cenas grupales y destaca tu operación como parte de tu comunidad, no solo un lugar para comer. La comunidad vende: a las personas les gusta retribuir y apoyar los eventos locales, y es probable que gasten más en tu establecimiento cuando ese sea el caso.

Las campañas de fiestas para ver los partidos llenan los asientos

La clave para celebrar fiestas para ver los partidos exitosas es la coherencia. Marcarse como un "lugar para ver los partidos" para el torneo indica que tu establecimiento es EL lugar donde la gente debe estar. Si los clientes saben exactamente qué esperar, es más probable que planifiquen con anticipación, inviten a sus amigos, asistan y realicen visitas futuras.

Una vez que tengas un público cautivo, protege tu rentabilidad. No te conviene vender solo una ronda de bebidas y un aperitivo, ya que puedes perder esa mesa durante tres horas. Utiliza puntos de contacto planificados como antes del juego, en el medio tiempo y durante los anuncios para acercarte con los clientes y sugerirles otra ronda, alimentos para compartir o un postre.



Posibles promociones de alto impacto

>> **Ofertas especiales previas al partido:** ofrecer ofertas de "hora feliz" antes de que comiencen los partidos ayuda a atraer a los clientes para que asistan con anticipación, al mismo tiempo que alivia cualquier posible prisa, lo que ayuda a mantener los tiempos de cocina sin contratiempos.

>> **Ofertas del medio tiempo:** el medio tiempo ofrece a los clientes la oportunidad de regresar a casa, por lo que la interacción durante este tiempo es crítica. El medio tiempo también es una ventana predecible para que tu equipo se reajuste, sirva bebidas y se prepare para la segunda mitad sin interrumpir la experiencia de ver el partido.

>> **Programar ventas adicionales:** elige dos ventas adicionales que tu equipo utilizará en cada partido: una bebida, y un alimento, luego practica la formulación y venta antes de que comience el turno.

No olvides las herramientas de reserva en línea que pueden hacer que la planificación de promociones y eventos sea rápida y fácil para ti y tus clientes. Las reservas son una excelente herramienta para ayudar a pronosticar la demanda, marcar el ritmo para que tu equipo asigne mesa a los comensales, y para ayudarte a programar tus necesidades de mano de obra con más confianza, y no te encuentres en una crisis el día del partido.

Una red social creada para un campeonato

Las redes sociales suelen ser el primer lugar que buscan los aficionados a la hora de decidir adónde ir para un evento importante. Estas plataformas también permiten a los posibles clientes compartir tu contenido para tener aún más alcance. Una victoria fácil en las redes sociales: conéctate con grupos de aficionados locales, clubes y ligas de fútbol recreativo. Etiquétalos en publicaciones, invítalos a tus eventos y dales un motivo para que tu lugar sea su base durante el torneo. Hacer esto es gratis y trae a tu comunidad a tu establecimiento.

Estas son algunas otras formas de ser la prioridad cuando se trata de redes sociales.

>> Generar entusiasmo social: comienza a publicar ahora con una cuenta regresiva al día del partido y genera expectativa. Cuando la cuenta atrás llegue a cero, recuerda a los aficionados por qué tu lugar es el lugar para ver múltiples televisores, una excelente selección de bebidas y alimentos para compartir dignos de antojo, para que puedas capturarlos justo cuando deciden adónde ir o plantar la idea para el próximo partido.

>> Soporte publicitario específico: con opciones de presupuesto flexibles, los anuncios específicos pueden ayudar a garantizar que tu mensaje llegue al público adecuado. Utiliza la focalización geográfica y basada en intereses para aficionados locales al fútbol, empresas locales o incluso expatriados de los países que juegan en cada partido. Si nunca has probado este tipo de publicidad específica, puede ser un buen momento para hacerlo. A menudo puedes obtener ayuda con la ejecución de tu socio de marketing, proveedor de POS o agencia local.

Ofertas por tiempo limitado que ayudan a aumentar los promedios del ticket

Las ofertas por tiempo limitado (limited-time offer, LTO) son una excelente forma de impulsar las ventas y repetir las visitas. Y las bebidas son una de las formas más fáciles de hacerlo. Ofrecer bebidas estilo estadio aprovecha la mentalidad del día del partido, mientras que los cócteles y cócteles sin alcohol inspirados en los países que juegan durante cada partido añaden diversión a un menú.

Las promociones centradas en grupos, como las ofertas en cubetas, jarras o vuelos, fomentan de forma natural el intercambio y las ventas adicionales. Para este tipo de ofertas especiales, los vasos de recuerdo son otra opción para las ventas adicionales y las visitas repetidas, [disponibles para pedir a US Foods Direct](#) con envío de 7 a 10 días. Incluso si un vaso te cuesta entre 7 y 8 USD, a menudo puedes venderlo por unos 15 USD con el primer llenado, y luego cobrar el precio normal de cerveza de barril por los rellenos durante los partidos. Los clientes obtienen un recuerdo divertido y tú aumentas las probabilidades de que se queden durante todo el partido y regresen para el siguiente... o tres.

Este tipo de promociones no tienen por qué ser complejas, sé creativo, pero que sean fáciles de ejecutar para el personal. El objetivo es hacer que los pedidos sean fáciles, sociales y estén alineados con el momento.

Oportunidades de catering y fuera de las instalaciones que no deberías perderte

El marketing y las ventas no se detienen en el comedor. Muchos aficionados organizarán fiestas para ver los partidos en casa, en la oficina o en espacios comunitarios, y todos son grandes oportunidades de catering. Los platos temáticos para el día del partido, los paquetes estilo "tailgate" y el servicio de catering para fiestas para ver los partidos permiten a los operadores capitalizar la demanda, incluso cuando los clientes no se encuentran en el establecimiento.

Ofrecer opciones establecidas, horarios de recolección planificados, incentivos por hacer el pedido con anticipación y hacer los pedidos en línea con facilidad ayudan a convertir el catering en un verdadero impulso de ingresos sin ejercer presión adicional en el personal durante la ventana del partido. No lo olvides: programa las horas de recolección y entrega en torno a la hora de inicio de cada partido para proteger la velocidad de tu servicio y la gestión del personal.



Reúne todo: una meta ganadora

Conocer a tu público clave, contar con una estrategia de alimentos y bebidas, y preparar promociones de alto impacto y oportunidades de catering te permite promocionar de una manera inteligente y centrada. Al prepararte con anticipación, estás poniendo tu operación en primer plano durante un evento importante, lo que ayuda a convertir la emoción del torneo en resultados medibles y ¡aplazar tus metas!

Consulta más recursos

- [Recibe el menú de Summer of Soccer y los materiales de marketing de los expertos en diseño de menús de US Foods](#)
- Consulta nuestro seminario web: ¡Go! Aprovecha el Torneo de fútbol global para impulsar el negocio y obtener beneficios con los aficionados

También puede gustarte



Torneo de fútbol global >

No dejes pasar la oportunidad de atraer clientes durante el mayor torneo global de fútbol...



Patuxent Farms® | US Foods >

Encuentra carnes de tendencia, como pechugas de pollo, muslos y alas, chuletas de cerdo, jamón y más con...



Stock Yards Meats | Proveedor de carne de res y de puerco | US Foods >

Stock Yards® proporciona a los chefs carne de res y cerdo cortadas y en porciones por expertos, usando...



SOBRE US FOODS®

[Sobre US Foods®](#)

[A quién servimos](#)

[Nuestra promesa](#)

[Sostenibilidad](#)

[Donaciones comunitarias](#)

[Liderazgo](#)

PARA INVERSIONISTAS, MEDIOS Y PROVEEDORES

[Relaciones con inversionistas](#)

[Sala de prensa](#)

[Proveedores](#)

LEGAL Y PRIVACIDAD

[Términos de uso](#)

[Política de Privacidad](#)

[Código de conducta](#)

[Limitar el uso de información personal](#)

[No vender ni compartir mi información personal](#)

CARRERAS

[Buscar trabajos](#)

[Quiénes somos](#)

[Cultura y compromiso](#)

[Nuestros beneficios](#)

APOYO

[Comunicate con nosotros](#)

[Accesibilidad](#)

[Centro de ayuda de MOXé®](#)

