

Consejos para vender a Restaurantes

Los restaurantes son negocios que proveen servicio completo de comidas y bebidas, e intentan ofrecer un ambiente y menú únicos a los clientes. Algunos restaurantes (en especial los de propiedad local) desean ofrecer platos que incluyen productos frescos locales. Esta es una buena oportunidad de marketing para que los agricultores les vendan en forma directa.

Ventajas

★ punto clave

- Los chefs valoran un producto fresco de alta calidad.

Consideraciones

- Espere un menor tamaño de orden, y entregas frecuentes.
- Los chefs esperan un producto de alta calidad.
- Es importante proveer al comprador con una lista semanal de disponibilidad.
- Puede que los chefs requieran de un suministro consistente de algunos productos en particular.

Consejos

- ★ Sea consistente – los chefs esperan que el producto sea entregado si ellos lo han incluido en el menú.
- Construya una relación con todo el personal. El recambio de chefs es frecuente.
- ★ Los chefs tienen un horario restringido y por lo general requieren de entregas cuando no están ocupados, como antes de las 10am o entre las 2 y 5pm.
- Introduzca nuevos productos al entregar muestras gratis con sus entregas regulares.
- ★ Envíe una lista de los productos disponibles por fax o correo electrónico para que el chef haga su orden.
- Utilice al chef como su mejor fuente de información de mercado; ellos pueden saber qué es lo que se viene más que usted.
- Aprenda acerca de cómo el chef está utilizando su producto y prepárese para hablar de otras formas de utilización.
- En el otoño, pregunte al chef qué productos él/ella desea que cultive para la próxima temporada.
- ★ Pregunte acerca de las necesidades del restaurant, incluyendo empaque, tamaño, variedad, preferencias pos-cosecha, nuevos productos, y cómo les gustaría realizar sus órdenes — a través de fax, por teléfono, mensaje de texto, o correo electrónico.

Para este mercado usted puede esperar:

- Volumen bajo a medio de producto
- Mayores precios por unidad

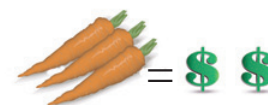


Foto: Tammy Hinman, NCAT.



Preguntas Claves que Debe Hacerse

- ★ ¿Cuánta anticipación necesitan los chefs para tener un horario preciso de la disponibilidad de producto para así poder ellos planificar sus menús?
- ¿Qué restaurantes son los que se adaptan mejor a mi perfil? Por ejemplo, restaurantes étnicos, pastelerías de especialidades, restaurantes gourmet de alta categoría, etc.
- ¿Qué métodos de manipulación, almacenaje, y entrega voy a utilizar para asegurar la mejor calidad y frescura de los productos para chefs de alta categoría? Haga una lista.
- ¿Con qué frecuencia y rapidez soy capaz de entregar a restaurantes? ¿Cuáles son las expectativas del chef con respecto a esto?
- ★ ¿Cómo se quieren comunicar conmigo (por ej. por teléfono celular, mensaje de texto, correo electrónico, etc.)?

Recursos

- **Publicaciones de ATTRA.** Los precios varían para las publicaciones individuales, y muchas son gratuitas. Suscríbese a ATTRA y tenga acceso a más de 400 publicaciones y bases de datos. Línea gratuita de teléfono (español): 1-800-411-3222. Sitio web: www.attra.ncat.org/espanol

En Español

- *Extensión de Temporada para Horticultores* (2012)
- *Guía Ilustrada para Producir Alimentos Seguros en su Granja* (2011)
- *Jardinería Comercial: Consideraciones para Producción de Frutas y Verduras* (2010)
- *Planeando la Plantación de Vegetales para una Cosecha Continua* (2008)

En Inglés

- *Selling to Restaurants* (Vendiendo a Restaurantes) (2004)
- *Postharvest Handling of Fruits and Vegetables* (Manipulación de Frutas y Vegetales Pos-Cosecha) (2000)

- **Chefs Collaborative** trabaja con chefs y la comunidad mayor de alimentos, incluyendo agricultores, para celebrar los alimentos locales y apoyar un suministro de alimentos más sustentables. www.chefscollaborative.org

- **Selling Directly to Restaurants and Grocery Stores**

(Vendiendo Directamente a Restaurantes y Tiendas de Abarrotes) (en inglés)
Washington State Department of Agriculture. 2010.

<http://agr.wa.gov/Marketing/SmallFarm/DOCS/3-sellingDirectlyToRestaurantsAndGroceryStores.pdf>



Foto: Markisto Farm, NCAT.

Para el desarrollo de este material se recibió apoyo de USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdf



Consejos para Vender a Restaurantes

© 2012 National Center for Appropriate Technology—NCAT
Por Marisa Alcorta, Rex Dufour y Tammy Hinman, NCAT.

Traducido al español por Pamela Wolfe. Producción: Karen Van Epen
Disponible en Internet en: www.attra.ncat.org/espanol

SP 425, Slot 422, Versión 011113