

# 15 Tips voor meer klanten in uw horecabedrijf

01 september, 2021

Het gaat allemaal weer de goede kant op voor horecabedrijven. We hebben veel te lang te maken gehad met alle beperkingen rondom corona en we mogen er eerlijk over zijn dat de horeca aan de top staat van branches die het hardst werden geraakt door deze crisis. Nu we weer wat losser worden gelaten, en er weer nieuwe mogelijkheden ontstaan, is het zaak om meer klanten naar uw horecabedrijf te trekken.

Hoe doet u dit na zo'n lange periode van dicht zijn? Hoe trekt u nieuwe klanten aan? Als horecamakelaar hebben wij veel contact met ondernemers die net een [zaak hebben aangekocht](#) en zien dus wat wél en niet werkt. Het team van Hormax heeft **15 marketingtips** samengesteld voor klanten en relaties hoe u meer klanten kunt krijgen als horecabedrijf!



## Marketingacties horecabedrijf

Voordat we aan de 15 tips beginnen is het belangrijk om te noemen dat niets doen geen optie meer is. Het gebruik van social media en online marketing moet echt bovenaan uw to-do lijstje staan. Klanten laten zich leiden door wat zij op o.a. Instagram voorbij zien komen. Wees dus **dagelijks actief bezig** met uw marketing!

### 1. Wees onderscheidend

Nu alles weer wat vrijer wordt, starten veel horecaondernemers met acties en aanbiedingen. We zien vooral veel van hetzelfde. Denk daarbij aan vaste prijzen voor driegangenmenu's en dagen met extra korting. Gasten kunnen eigenlijk overal wel profiteren van soortgelijke kortingen. Zoek eens naar iets unieks, waarmee u uw horecabedrijf echt in de spotlights zet.

### 2. Een kijkje achter de schermen (filmen)

Geef mensen eens een uniek kijkje achter de schermen van uw horecabedrijf. Maak een video en neem kijkers mee door de horecazaak. Wie is de chef-kok? Wie zijn de collega's en wat gebeurt er allemaal achter de schermen? Mensen houden van verhalen en vlogs! Maak het uitnodigend!



### 3. Menukaart verspreiden

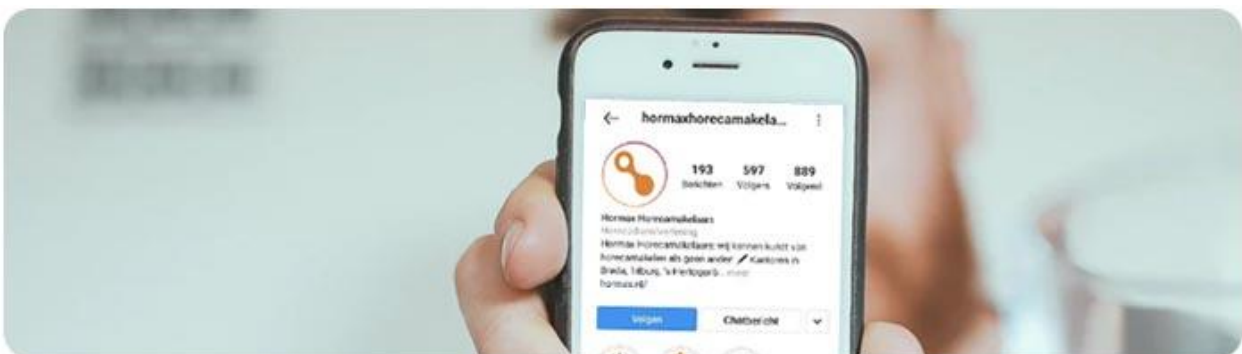
Waarom zou u de menukaart enkel op de bar of op de tafels laten liggen als u er ook klanten mee aan kunt trekken? Zorg voor een mooie menukaart en verspreid deze in de omgeving. Gasten zien zo wat u ze te bieden heeft en de kans op een bezoek is vele malen groter. Menukaarten zorgen voor trek!

### 4. Verstuur uitnodigingen

Heeft u door de tijd heen, vóór corona, gegevens verzameld van uw regelmatige / vaste gasten? Dan kunt u deze gegevens nu gebruiken om persoonlijke uitnodigingen te sturen. Zorg voor gepersonaliseerde uitnodigingen, zodat de ontvangers zich echt aangesproken voelen. Goede kans dat zij graag weer eens bij u aanschuiven. Wat dacht u van speciale borrels, leden-acties of previews van de nieuwe kaart?

### 5. Maak gebruik van social media

Eigenlijk een no-brainer... Social media is perfect om een breed publiek te bereiken! Maak hier slim gebruik van. Zorg voor een opvallende posts en plaats deze dagelijks! Ja, dagelijks... dat klinkt veel, maar het is wel het beste voor het algoritme achter Facebook en Instagram. Wist u trouwens dat wij ook te volgen zijn op social media? Check onze [LinkedIn](#), [Facebook](#) en [Instagram](#) pagina voor het laatste horecanieuws!



Maak ook zeker gebruik van advertenties. Hiermee kunt u een nieuw publiek in de regio aantrekken! Maak uw advertenties uniek, persoonlijk en zorg ervoor dat u de aandacht weet te pakken. Natuurlijk kunt u ook kiezen voor een speciale weggeefactie. Vraag mensen om uw post te liken en geef iets gratis weg.

## 6. Zorg voor unieke verrassingen

Het is een goed idee om gasten in uw [horecabedrijf](#) te verrassen. Dit kan natuurlijk op de meest uiteenlopende manieren. Pak het op unieke wijze aan en uw gasten zullen echt met een brede lach terug naar huis keren om hun unieke ervaring in uw horecazaak te delen via social media.

## 7. Toon uw waardering

Het is goed om uw waardering te tonen aan iedereen die uw horecabedrijf bezoekt en aan iedereen die iets laat bezorgen door uw bedrijf. Schrijf een persoonlijk bericht op de bon van al uw klanten, toon uw waardering. Zij zullen hier zeker blij van worden en zullen ook zeker niet aarzelen dit te delen met bekenden. Op de kassabon kun u ook een artikel zetten voor klanten die u een glimlach geven.



2 x SISI ORANGE	5,00
1 x SOURCY ROODO, 20L	2,50
2 x ZEBRA PASTA	25,00
1 x FRIET MET KIPNUGGETS	6,00
3 x UW GLIMLACH :)	-0,30
	-----
SUB-TOTAAL	38,20

Fotocredits: Sydney Brouwer – Bron: [LinkedIn](#)

## 8. Geef uw website een boost

Veel horecabedrijven hebben in het verleden eens een website gemaakt, of laten maken, en hebben deze vervolgens nooit meer veranderd. Juist nu gaan mensen vooral online op zoek naar horecabedrijven die zij willen bezoeken. Het is dus heel nuttig om uw website te boosten. Vernieuw de website en voeg unieke elementen toe, denk daarbij aan een blog. Interactie doet het altijd goed in de vorm van een live chat. Goed gevonden worden in Google is belangrijker dan ooit!

## 9. Online reserveren

Maak het gasten niet moeilijk als zij willen reserveren. Iedereen besteld continu online artikelen, dus online reserveren kan ook iedereen. Zorg voor een gebruikersvriendelijk systeem en integreer deze op uw website. Zo kunnen klanten direct vanuit social media op uw website reserveren!

## 10. Bied kortingsbonnen aan

Kortingen zijn altijd een goed middel om in te zetten. Het is nog leuker als mensen van een fijne korting kunnen genieten als zij eindelijk weer eens naar een horecagelegenheid toe kunnen. Kortingsbonnen zijn niet uniek, zeker niet in deze tijd, maar dat betekent natuurlijk niet dat ze helemaal niet motiverend werken. Ga wel bewust met de kortingsbonnen om. Bied deze bijvoorbeeld aan bij bestellingen die worden bezorgd. Wellicht dat mensen later bij u op het terras komen zitten.

## 11. Hoge inhoudelijke kennis en advies

Heeft u een horecagelegenheid waarin complete maaltijden worden verzorgd? Dan is het prettig voor uw gasten om hier een goed wijnavies bij te krijgen. Voorheen was dit heel gewoon, maar de laatste jaren is deze gewoonte een beetje verloren gegaan, vooral door drukte. Pak deze gewoonte weer op en bied uw gasten een persoonlijk advies aan tafel. Dit wordt zeer gewaardeerd, waarmee u de kans vergroot dat de gasten snel nog eens terug komen.

## 12. Laat zien dat uw zaak veilig is

We benoemden het net al even: er zijn mensen die zich nog niet helemaal comfortabel voelen bij het bezoeken van horecagelegenheid. Het is daarom goed om duidelijk te laten zien dat u alle nodige maatregelen heeft getroffen om het bezoek aan uw zaak veilig te maken.



## 13. Vraag altijd om reviews

Online reviews kunnen echt voor u spreken. Steeds meer mensen checken eerst online beoordelingen voor zij een keuze maken uit diverse horecagelegenheden om te bezoeken. Vraag al uw gasten en klanten om uw horecabedrijf online te beoordelen. Hoe meer positieve reviews u weet te verzamelen, hoe groter het effect. Let natuurlijk ook op de negatieve reacties en reageer altijd op tijd.

## 14. Blijf trouw aan uw eigen imago

Liep uw horecabedrijf fantastisch voor de coronacrisis? Dan waren hier goede redenen voor. Mensen houden van wat u te bieden heeft, van uw imago en van de sfeer waarin zij worden verwelkomd. Verander dit dan ook niet. Blijf trouw aan uw eigen imago en blijf dichtbij uzelf. Als dit eerder dé aantrekkingskracht was, dan zal dit ook weer dé aantrekkingskracht worden als de zaken eenmaal weer beginnen te lopen. U ziet vanzelf uw oude, vertrouwde gasten weer verschijnen. Authenticiteit is belangrijk, zeker nu.

## 15. Focus meer op lokale vindbaarheid

Mensen reizen niet meer zo veel als voorheen. We mogen wel weer alle kanten op, maar we doen dit nog niet. Veel mensen die een horecagelegenheid willen bezoeken zullen dit nu nog vooral in hun eigen regio willen doen. Focus daarom op het verbeteren van de lokale vindbaarheid online, via bijvoorbeeld Google Mijn Bedrijf.

## Een horecaonderneming kopen of verkopen?

Veel ondernemers die dromen van een eigen horecabedrijf gaan nu op zoek. We mogen weer meer en dat zorgt ervoor dat de motivatie weer terug komt. Dit is hét moment om fris én enthousiast te starten. Er zijn ook ondernemers die juist nu besluiten hun [horecabedrijf te verkopen](#), aan iemand die de zaak nieuw leven inblaast na een moeilijke periode. Wilt u een horecabedrijf kopen of verkopen? Hormax Horecamakelaars staat u graag bij met deskundig advies. Neem [contact](#) met ons op.