



VENTAJAS DEL TRADE MARKETING EN EL LOCAL

Cómo comunicar mejor para vender más en hostelería



¿QUÉ ES EL TRADE MARKETING EN HOSTELERÍA?

Uso estratégico del espacio del local para comunicar productos

- Herramienta de venta directa en el punto de consumo
- Convierte el local en un vendedor silencioso

POR QUÉ ES CLAVE EN EL CAFÉ

El café es un producto de alta rotación

- Decisión de compra rápida e impulsiva
- La comunicación visual influye en acompañamientos y extras



VENTAJA 1:

AUMENTA EL TICKET MEDIO

Promociona combos y packs desayuno

Destaca extras: leche vegetal, siropes, café especialidad

Facilita upselling sin depender solo del camarero

VENTAJA 2:

MEJORA EL VALOR PERCIBIDO

Comunicar origen y calidad del café

Refuerza imagen premium del local

Permite justificar precios superiores

VENTAJA 3:

IMPULSA VENTAS POR IMPULSO

Vitrinas bien iluminadas

Cartelería atractiva en barra

Pizarras estratégicas en zonas de espera

VENTAJA 4:

DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA

Posiciona el local como especialista en café

Genera experiencia, no solo consumo

Refuerza marca y fidelización

VENTAJAS DEL TRADE MARKETING

IMPACTO DE RESULTADOS

MÁS VENTAS CRUZADAS

- Mayor consumo de productos premium
- Mejor rotación de novedades
- Aumento progresivo del ticket medio



Templo



CONCLUSIONES

EL LOCAL DEBE VENDER INCLUSO CUANDO EL PERSONAL NO HABLA

EL TRADE MARKETING CONVIERTE ESPACIO EN RENTABILIDAD

COMUNICAR MEJOR ES VENDER MÁS



templocafes.es



@templocafesoficial