



Guía práctica para fechas especiales en tu restaurante

Práctico, simple y aplicable.



Cada mes trae oportunidades únicas para conectar con tus clientes

Más allá de servir buena comida, en una fecha especial lo que marca la diferencia es crear una experiencia memorable: un detalle en la mesa, un menú pensado para compartir, una promoción creativa o un ambiente temático.

Esta guía reúne ideas simples y rentables que podés adaptar a cualquier ocasión, desde un Día de la Madre hasta Halloween.





01. Menú temático y promociones

Las fechas especiales son el momento perfecto para destacar tu propuesta gastronómica.

- Crea un menú o categoría especial (ej: “Especial San Valentín”).
- Incluye 2–3 platos o combos pensados para compartir.
- Suma un detalle extra: un postre gratis, una bebida incluida o un packaging temático.

Con Fudo Tienda Online puedes cargar fácilmente un menú especial o configurar promociones para delivery y take away.

02. Ambientación y experiencia

La atmósfera es parte de la celebración:

- Decora con elementos alusivos (flores, velas, luces, colores según la fecha).
- Agrega frases o mensajes temáticos en pizarras, menús QR o porta cuentas.
- Crea una playlist acorde y compartila con tus clientes mediante un QR.

Con el Menú QR de Fudo puedes sorprender a tus clientes con un acceso directo a tu menú.



03. Comunicación y redes sociales

Una fecha especial también es una oportunidad de marketing:

- Muestra los preparativos en stories para generar expectativa.
 - Lanza concursos o dinámicas: “Etiqueta a quién traerías a celebrar”.
 - Actualiza tu biografía con un link directo a tu Tienda Online.
 - Personaliza tu delivery con stickers o mensajes especiales en el packaging.
-

04. Activaciones en salón

Un gesto simple puede marcar la diferencia:

- Ofrece un detalle en la mesa (dulce, mensaje, tarjeta temática).
- Capacita a tu equipo con frases y actitudes que refuercen el espíritu de la fecha.
- Organiza dinámicas rápidas como sorteos en vivo entre las mesas.

Con Fudo puedes organizar mejor el flujo de mesas y comandas, evitando errores incluso en días de alta demanda.



05. Medición de resultados

La clave está en aprender de cada celebración:

- Compara tus ventas de la fecha especial con un día normal.
- Analiza qué platos se vendieron más y cuáles fueron más rentables.
- Pide feedback a clientes y equipo para la próxima edición.

Los reportes de Fudo te permiten ver ventas y rentabilidad por producto en tiempo real.



Consejo Fudo

Las fechas especiales no tienen que convertirse en un dolor de cabeza.

Con Fudo puedes planificar menús temáticos, organizar comandas digitales, vender por Tienda Online y medir resultados al final del día.

Así, cada fecha deja de ser solo un pico de trabajo y se convierte en una oportunidad de crecimiento y fidelización.

¿Listo para dar el siguiente paso?



[SOCIALFUDO](#)



[BLOG](#)



[WEB](#)

