

## **Cocina de Negocios lanza el método Climb Digital para ayudar a crecer a los empresarios gastronómicos**

**La Cocina de Negocios ha desarrollado el método Climb Digital de marketing digital para trabajar con empresarios del sector gastronómico en el impulso de su negocio y el aumento de sus ventas en un programa de tan solo 16 semanas. El método se enfoca en acompañar en su conversión online estratégica a través de un proceso, trabajando con herramientas del marketing para sistematizar la llegada de clientes, trabajar la relación con ellos y aumentar la facturación**

La Cocina de Negocios ha desarrollado el método Climb Digital de marketing digital para trabajar con empresarios del sector gastronómico en el impulso de su negocio y el aumento de sus ventas en un programa de tan solo 16 semanas.

El método se enfoca en acompañar en su conversión online estratégica a través de un proceso, trabajando con herramientas del marketing para sistematizar la llegada de clientes, trabajar la relación con ellos y aumentar la facturación.

El sector gastronómico en España al ser un referente, siempre es uno de los más golpeados ante cualquier situación que provoque recesión económica. Lamentablemente la mortalidad de emprendimientos relacionados con la gastronomía es muy alto y es fácil de advertir en cada ciudad.

A partir de la crisis sanitaria se ha profundizado aún más, sin embargo ante la incertidumbre y la necesidad de reinventarse se empieza a comprender la importancia de la venta online y de la presencia digital de las marcas y negocios, desde el más pequeño hasta el más grande y consolidado. Las huellas del viejo paradigma “analógico” aún son muy profundas y todavía hay quienes creen que estar presente en las redes sociales es cosa de grandes marcas o puro postureo.

Un método y un proceso clarificadores

Más allá de la dimensión física de un negocio, por detrás debe existir un modelo trabajado con dedicación, una comunicación y marketing estratégicos bien definidos para que el cliente ideal valore el producto que le ofreces gracias a un concepto diferenciador.

Aquello que hace único es lo que hace destacar de todo lo demás que hay en el mercado. Potenciar esto al máximo es muy importante y es el secreto detrás de muchas empresas de éxito. Lamentablemente la mayoría de los negocios, y sobre todos aquellos con perfil gastro- no lo tienen claro y no pasan por este proceso de clarificación.

Por esa razón, gran parte de los negocios fracasan, pensando que tan solo una buena idea o un buen

producto son suficientes.

En España y en cualquier lugar del mundo, una estrategia online correctamente elaborada es lo que distingue a los negocios top ventas de los que bajan la persiana o sobreviven. En un país con una cultura gastronómica tan potente y diversa como la española, y con el peso total que el sector tiene en la economía, además del lugar que la sociedad le da al mismo, iniciativas como el método Climb Digital cobran mayor valor y relevancia.

¿Por qué es importante un método en el marketing?

El mercado está lleno de ofertas de agencias con fórmulas mágicas en marketing digital o cursos que pueden ser muy interesantes como herramienta pero tan generalistas que nunca van a dar una base para que un negocio particular crezca ya que inciden diferentes factores.

Existen más de 80 tipos de marketing y posibilidades diversas, por lo que muchas personas aunque tienen la voluntad y la visión de incorporar su negocio al mundo 2.0, este aluvión de información, oferta y posibilidades termina generando improvisación, dudas, decepciones y lo que es peor, parálisis por análisis.

En ese contexto, el programa Cocina de Negocios trae una propuesta de consultoría muy diferente para sacarle provecho a la comunicación online estratégica y automatizada y duplicar las ventas atrayendo nuevos clientes y volviendo a lo esencial del negocio, aquello que realmente lo hace crecer y consolidarse a futuro son las bases del buen marketing.

El Método está dirigido exclusivamente a empresarios vinculados al sector gastronómico (bodegas, restaurantes, tiendas online de productos gourmet, empresas de catering, nutriólogos, blogueros gastronómicos, marcas de alimentos, entre otras), que tienen muy en claro que lo que hacen los apasiona, pero que por la falta de resultados han perdido la motivación o se encuentran en riesgo de bajar la persiana por la situación actual.

El objetivo es impulsar a cada empresario y acompañarlo en su conversión digital estratégica con resultados, para que realmente puedan disfrutar y estar orgullosos de su comunicación online, tener claridad sobre qué es lo esencial y estratégico en cada red social (y en Internet en general) y desterrar todos los mitos, temores y prejuicios que hayan podido adquirir en la primer toma de contacto con el marketing a nivel digital.

Detrás de Cocina de Negocios

¿Por qué decidieron orientarse al sector gastronómico?

Porque de todos los sectores en los que trabajaron como agencia en la comunicación y conversión digital para su reinversión, notaron que en el campo gastronómico había un patrón: siempre era el más golpeado y frágil de todos. Esto observable en la comunicación y el marketing de casi el 90% de los negocios gastronómicos en momentos de éxito y en momentos críticos es aún mayor.

El staff a cargo de acompañar a los empresarios gastronómicos en este camino está conformado por profesionales con 12 años en el mundo del marketing y la comunicación y experiencia nacional e internacional con 21 sectores diferentes, desde la restauración hasta la política.

Nacieron como una agencia de marketing pero lo vivido en cada sector, los desafíos sorteados y las soluciones reales que implementaron fueron allanando el camino para dar un paso más allá y dejar de ser una agencia más de las muchas que existen. Sintieron que vocacionalmente y a nivel experiencia tenían algo mucho más grande y potente para ofrecer. Por eso, y por sentir un especial afecto por este campo, destinaron sus esfuerzos a crear un programa que tuviera el mayor impacto y alcance posible para trabajar codo a codo con los empresarios gastronómicos para que impulsen sus ventas y consoliden su negocio mediante el marketing, las ventas y la comunicación.

### El Método Climb Digital

En ocasiones se le dedica mucho más tiempo a cosas superfluas que a cosas más importantes como direccionar al éxito el propio negocio. Por esto el método Climb Digital propone en 16 semanas, enfocarse en las áreas problemáticas que hacen que el proyecto no tenga repercusión online y trabajar su esencia a través de la estrategia de marketing, que hará conseguir nuevos clientes y aumentar la facturación.

Climb Digital tiene un enfoque exclusivo, trabajando con pocos clientes al año y con un acompañamiento personalizado. Consta de 4 momentos «de cocción», en los que se trabajan todos los aspectos actuales de un negocio, los objetivos a corto, mediano y largo plazo y las acciones de marketing y comunicación a emprender de manera estratégica, enfocados en el cliente, en los resultados y en el ajuste permanente para optimizar la automatización de la mejor manera, para la duplicación de las ventas.

En estas semanas, el empresario va a sentir la libertad y el control sobre su proceso de ventas y trabajará siempre en maximizar los resultados, aspectos que si hubiera delegado no estaría explotando verdaderamente.

### Datos de contacto:

Bruno Bulgarella

Nota de prensa publicada en: [Alicante](#)

Categorías: [Gastronomía](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Restauración](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>