

A waiter in a dark tuxedo with a white shirt and black bow tie is smiling as he serves two glasses of orange cocktails on a silver tray. He is standing in a restaurant setting with warm, ambient lighting. In the foreground, a woman with her hair pulled back is looking towards the waiter. The background is softly blurred, showing other restaurant elements and lights.

**Sådan får du flere
bookinger og fylder din
restaurant med gæster**

Adtimize.dk



En fyldt restaurant skaber ikke kun omsætning – den skaber også liv og atmosfære. Gæster tiltrækkes af travle, livlige steder, og en god stemning kan ofte være den afgørende faktor for, om de vælger netop din restaurant. Derudover betyder flere gæster større eksponering, hvilket kan føre til positiv omtale og øget synlighed.

Men hvordan skaber du dette momentum? Læs med og få værktøjerne til at optimere alt fra markedsføring til gæsteoplevelse.

Intro:

Profit Puslespillet

Hvad er Profit Puslespillet:

For at fylde din restaurant med gæster og skabe vedvarende succes er det afgørende at forstå, hvordan forskellige markedsføringselementer arbejder sammen. Dette er grundlaget for vores framework, Profit Puslespillet, der består af to hovedområder: **Fundamentet** og **Træd på speederen**.

Fundamentet: Skab en stærk base

De tre nøgleelementer i Fundamentet sikrer, at din online tilstedeværelse er klar til at tiltrække og fastholde gæster:

- **Hjemmesideoptimering:** Sørg for, at din hjemmeside er mobilvenlig, brugervenlig og gør det nemt at booke bord.
- **E-mail marketing:** Hold kontakten med dine gæster gennem nyhedsbreve, tilbud og personlige anbefalinger.
- **SEO:** Bliv fundet online med lokal søgemaskineoptimering, så potentielle gæster kan finde dig hurtigt og nemt.

Træd på speederen: Skab momentum

Når Fundamentet er på plads, kan du øge farten med målrettede værktøjer:

- **Google Ads:** Mød gæster, når de søger efter restauranter som din.
- **Video content:** Brug engagerende videoer til at fremvise din mad og atmosfære.
- **Social ads:** Nå ud til lokale gæster via Facebook og Instagram med visuelt indhold og attraktive tilbud.

Samspillet skaber succes

Det er kombinationen af de seks elementer, der gør forskellen. En stærk hjemmeside understøtter dine annoncer, mens e-mails og SEO opbygger din synlighed og styrker gæsternes loyalitet. Når alt arbejder sammen som ét system, kan du skabe en markedsføringsstrategi, der fylder din restaurant – dag efter dag.

Kapitel 1: Din digitale hoveddør

Hjemmesideoptimering

Din hjemmeside er ofte det første indtryk, potentielle gæster får af din restaurant. Derfor skal den være enkel, tiltalende og funktionel.

- **Mobilvenlighed**

Over halvdelen af al trafik sker via mobilen. Din hjemmeside skal fungere perfekt på mindre skærme og gøre det nemt for gæster at finde menuen, åbningstider og "Book bord"-knappen.

- **Brugervenlighed**

Gør navigationen enkel og logisk. Sørg for, at gæster hurtigt kan finde svar på deres spørgsmål – uanset om det handler om allergener eller parkeringsmuligheder.

- **Visuel appel**

Brug professionelle billeder og videoer, der afspejler din mad og atmosfære. En visuel oplevelse kan ofte være afgørende for, om gæster vælger netop din restaurant.



Vidste du?

at 88% af onlineforbrugerne er mindre tilbøjelige til at vende tilbage til et websted efter en dårlig oplevelse

Kapitel 2: Bevar kontakten med dine gæster

E-mail marketing:

E-mails er en effektiv måde at kommunikere direkte med dine gæster på og skabe loyalitet. Ved at indsamle e-mailadresser fra dine kunder kan du:

- **Promovere særlige tilbud:** Fortæl dine abonnenter om eksklusive kampagner og menuer.
- **Minde om bookinger:** Send automatiserede påmindelser om reserverede borde.
- **Opbygge relationer:** Del historier om din restaurant, nye retter eller events for at holde gæsterne engagerede.

Eksempel: "Tak for dit besøg! Husk, at vi holder italiensk aften næste torsdag – book nu og få en gratis dessert!"

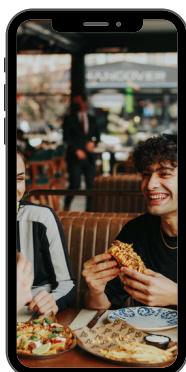


Kapitel 3: Bliv fundet online

E-mail marketing:

Søgemaskineoptimering (SEO) er nøglen til at sikre, at din restaurant bliver fundet, når gæster søger online. Ved at fokusere på lokale søgninger kan du tiltrække kunder, der aktivt leder efter en restaurant som din.

- **Lokale søgeord:** Optimer din hjemmeside med søgeord som "brunch i [din by]" eller "restaurant til fødselsdag i nærheden". Disse ord matcher det, dine potentielle gæster søger efter.
- **Google My Business:** Sørg for, at din restaurant er registreret og opdateret på Google My Business. Inkluder billeder, åbningstider og anmeldelser.
- **Opdateret indhold:** Del nyheder, blogindlæg eller guides, der gør din side relevant og hjælper med at forbedre din placering på Google.



Intro til kapitel 4-6

Træd på speederen i Profit Puslespillet

Når fundamentet er solidt, er det tid til at accelerere din markedsføring og skabe momentum. I denne del af Profit Puslespillet fokuserer vi på de tre vigtigste værktøjer, der kan skaffe dig hurtigere resultater: Google Ads, video content, og social ads. Disse elementer er designet til at give din restaurant maksimal synlighed og tiltrække flere gæster.

Kapitel 4: Fang gæsterne i beslutningsøjeblikket

Google Ads:

Google Ads giver dig mulighed for at placere din restaurant direkte foran de mennesker, der aktivt leder efter spisesteder. Med målrettede kampagner kan du hurtigt og effektivt skaffe flere bookinger.

- **Søgeordsoptimering:** Brug specifikke søgeord, som dine gæster sandsynligvis søger efter, fx "brunch i [din by]" eller "restaurant til fødselsdag". Jo mere præcise dine søgeord er, desto større er chancen for at tiltrække relevante gæster.
- **Lokale annoncer:** Udnyt lokal målretning for at sikre, at dine annoncer når folk i dit nærområde. Dette er især vigtigt for restauranter, hvor de fleste gæster søger efter steder i nærheden.
- **Call-to-actions:** Brug overbevisende tekst i dine annoncer, der opfordrer gæster til handling, fx: "Book bord nu og få gratis velkomstdrink!" eller "Se vores nye menu i dag!"

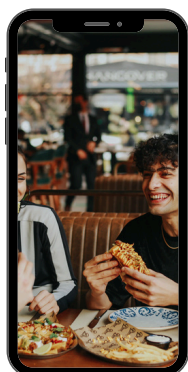


Kapitel 5: Fortæl din historie med levende billeder

Video content:

Videoer er et kraftfuldt værktøj til at fange opmærksomhed og engagere potentielle gæster. De giver dig mulighed for at vise din restaurant og madoplevelse på en måde, som billeder og tekst ikke kan matche.

- **Fremvis din mad:** Lav korte videoer af signaturretter, der bliver tilberedt, eller vis processen bag scenen i køkkenet. Det vækker appetitten og giver gæsterne lyst til at prøve maden.
- **Stemning og atmosfære:** Optag videooptagelser af din restaurant fyldt med glade gæster, hyggelig belysning og god stemning. Dette hjælper med at skabe en følelsesmæssig forbindelse til din restaurant.
- **Sociale medievenlige formater:** Lav korte, engagerende videoer til Instagram Reels, TikTok og Facebook. Husk undertekster, da mange ser videoer uden lyd.



Kapitel 6: Ram dine gæster, hvor de allerede er

Social ads:

Sociale medier som Facebook og Instagram er nogle af de mest effektive platforme til at tiltrække og engagere gæster. Med social ads kan du præcist målrette din ønskede målgruppe og vise dem, hvorfor de skal vælge din restaurant.

- **Visuelt stærke annoncer:** Brug billeder og videoer, der fanger øjet – tænk på farverige retter, glade gæster og unikke detaljer fra din restaurant.
- **Segmenteret målretning:** Målret dine annoncer til specifikke grupper, fx:
 - Folk i lokalområdet.
 - Par, hvor man kan have fokus på romantikken.
 - Familier, hvor man kan have fokus på hyggelige stunder.
- **Retargeting:** Brug retargeting til at nå ud til folk, der tidligere har besøgt din hjemmeside eller interageret med dine opslag. Det minder dem om din restaurant og øger chancen for, at de booker et bord.



Kapitel 7: Tjekliste til at få fyldt din restaurant

Sørg for, at fundamentet er solidt

Før du accelererer, skal din base være stærk. Et velfungerende fundament er nøglen til at konvertere besøgende til loyale gæster.

Hjemmesideoptimering

Din hjemmeside er dit digitale visitkort. Sørg for, at den:

- Er mobilvenlig og hurtigt indlæses.
- Har tydelige call-to-actions som "Book bord" eller "Se menu".
- Indeholder professionelle billeder og let tilgængelig information.

E-mail marketing

Hold kontakten til dine gæster gennem relevante og målrettede e-mails.

- Promover særlige events og tilbud.
- Send automatiserede påmindelser om bookinger eller fødselsdage.
- Skab loyalitet gennem personlige nyhedsbreve.

SEO (Søgemaskineoptimering)

Bliv fundet, når potentielle gæster søger online.

- Optimer din hjemmeside med lokale søgeord som "restaurant i [din by]".
- Opdater din Google My Business-profil med aktuelle oplysninger og billeder.
- Lever værdifuldt indhold som fx guides eller blogindlæg for bedre synlighed.

Forsætter på næste side

Kapitel 7.1: Tjekliste til at få fyld din restaurant

Træd på speederen for at skabe momentum

Når fundamentet er på plads, kan du accelerere med værktøjer, der hurtigt skaber resultater.

Google Ads

Fang gæster, der søger aktivt efter restauranter som din.

- Målret annoncer med relevante søgeord som "romantisk middag nær mig".
- Brug lokal målretning for at nå kunder i nærområdet.
- Tilføj stærke call-to-actions for at skabe handling.

Video content

Engager dine gæster visuelt og fortæl din historie med levende billeder.

- Vis dine retter, din atmosfære og dit personale i aktion.
- Del korte videoer på sociale medier og brug dem i dine annoncer.
- Brug formater, der fungerer godt på Instagram, TikTok og Facebook.

Social ads

Ram gæsterne på de platforme, hvor de allerede er aktive.

- Lav visuelle annoncer med billeder eller videoer, der skiller sig ud.
- Segmentér din målgruppe baseret på geografi, interesser og adfærd.
- Brug retargeting for at nå tidligere besøgende og minde dem om din restaurant.

TAK

for at læse med!

Ønsker du hjælp kan du booke en **gratis** tid med vores team her:

[Book et møde](#)

