



2024

# Markkinointi- ja teemakalenteri ravintoloille ja kahviloille

---

**Ohje:** Voit tehdä omia lisäyksiäsi kalenteriin joko tietokoneella, mikäli se tukee täytettäviä pdf-lomakkeita tai tulostamalla kalenterin.

# Missä meidän pitäisi näkyä?

Oli kyseessä sitten ravintola, kahvila tai kauppa, kannattaa pitää huolta siitä, että oman liiketilan tiedot ovat ajan tasalla internetin eri kolkissa. Tarkasta säännöllisesti, että tiedot ainakin näissä palveluissa ovat oikein.

**G** **Googlen Yritysprofiili:** tärkeä, koska vie tietoa Google-hakuihin, Mapsiin ja muihin Googlen palveluihin. Kirjautu / rekisteröidy, rekisteröi toimipaikkasi ja syötä aukioloajat, kuvaukset, kuvat ja muut tiedot.

**#** **Instagram:** Instagramin avulla pääset esittelemään ruokia ja tunnelmaa kuvien kautta! Etenkin nuoremmille Instagram on tärkeä alusta.

**f** **Facebook:** Facebook on edelleen loistava alusta esimerkiksi erilaisiin arvontoihin sekä lounaslistojen jakamiseen.

**T** **Tripadvisor:** tärkeä, koska näkyy hyvin hakukonetuloksissa. Vaatii vähän ylläpitoa, mutta sen arvoinen.

**↑** **Omat kotisivut:** yllättävän moni googlaa ravintolan nimen ja menee kotisivuille katsomaan lounaslistan ja aukioloajat. Pidä nämä ajan tasalla: kyse on kuitenkin omasta käyntikortistasi internetissä.

**L** **Lounaat.info** ja muut lounashakukoneet: samalla kun päivität viikon lounaslista omille sivuillesi, laita se myös tänne.

**✓** **Ulkoiset palveluntarjoajat:** jos käytät vaikkapa Wolttia, Foodora, TableOnlinea tai muita ulkopuolisia palveluntarjoajia, on todennäköistä, että heillä on oma sivu myös sinun liiketilallesi. Tarkista tiedot myös niistä.

**☰** **Tapahtumakalenterit:** jos järjestät tapahtumaksi luokiteltavan tilaisuuden, kannattaa ehdottomasti laittaa se kaikkiin mahdollisiin tapahtumakalentereihin. Tämä on - varsinkin ensimmäisellä kerralla - hiukan aikaavievä prosessi, mutta toiston myötä se muuttuu osaksi normaalia myyntiprosessia.

---

**Kannattaa tehdä lista** kaikista sivustoista, joissa on edustettuina, ja käydä tasaisin välein läpi kaikki sivut, vaikkapa aina perjantaisin, kun päivittää seuraavan viikon lounaslistan! On syytä myös miettiä, onko näkyvyys netissä riittävää. Googleta oma yrityksesi, ja listaa sivut, joissa näyt. Sen jälkeen googlaa kilpailijasi, ja katso, onko heillä enemmän näkyvyyttä. Tämä kisa on helppo voittaa, eikä se vaadi paljoakaan vaivaa!

# Tammikuu



2024

MA

TI

KE

TO

PE

LA

SU

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

1

2

3

4

# Helmikuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	1	2	3

# Maaliskuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
26	27	28	29	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

# Huhtikuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5

# Toukokuu



2024

MA

TI

KE

TO

PE

LA

SU

29

30

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

1

2

# Kesäkuu



2024

MA TI KE TO PE LA SU

27

28

29

30

31

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30



# Heinäkuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4



MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1

# Syyskuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6



MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3



MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

# Joulukuu



2024

MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

# Liiketoiminta kannattavaksi

Ravintolatoiminta on, kuten liki kaikki muutkin yrittämisen alat, numeropeliä. Pidät kulut pienempinä kuin menot, niin kaikki on hyvin. Ravintola-alalla marginaalit ovat kuitenkin harmillisen kapeat: kiinteät kulut, kuten henkilöstö- ja vuokratulot, ovat korkeita, eikä niihin voi mainittavasti vaikuttaa.

Sen takia on tärkeä keskittyä asioihin, joihin voi vaikuttaa, ja erityisesti niihin, joista saa välittömiä tuloksia. Hävikin vähentäminen on tällainen.

ResQ Club on suomalainen sovellus, jonka kautta voit myydä hävikkiuhan alla olevia tuotteita. Asiakkaat ostavat tuotteet suoraan sovelluksessa ja tulevat sen jälkeen noutamaan ostokset liikkeestäsi.

ResQ Clubilla on jo yli miljoona rekisteröitynyttä käyttäjää. Lisäämällä muuten hävikiksi päätyviä tuotteita ResQ-palveluun saat kasvatettua myyntiä, tuotteesi näkyvät uusille asiakkaille ja samalla vältät tarpeetonta jätettä.



## Älä heitä ruokaa roskeen, vaan myy se ResQ Clubissa!

Saat lisämyyntiä, löydät uusia asiakkaita ja parannat katettasi.  
Pääset alkuun kahdessa minuutissa: [www.resq-club.com/fi/sell](http://www.resq-club.com/fi/sell)

Muista kertoa omissa kanavissasi, että olet mukana ResQ Club -palvelussa! Merkitse ResQ Club mukaan julkaisuihin Facebookissa nimellä [resqclubglobal](https://www.facebook.com/resqclubglobal) ja Instagramissa [resqclub](https://www.instagram.com/resqclub).