

## Objetivo:

La Dirección de Marketing Restaurantero constituye uno de los frentes de generación de ingresos de la Cámara, mediante el desarrollo y diversificación de posibles negocios, identificando su máximo valor comercial y sectorial.

## Subprogramas y proyectos adscritos a la Dirección de Marketing Restaurantero

➤ Programas Institucionales.

- Asamblea Nacional
- Juntas CEN
- Juntas de Consejo Nacional
- Juntas de presidentes de CDMX
- Junta anual de expresidentes
- Calendario nacional
- Abastur
- Premio al Mérito
- Calculadora nutricional
- Mentoring
- Mailing
- Alcance postal
- Ferias, festivales y exposiciones

➤ Desarrollo de nuevos negocios.

- Atención y desarrollo de patrocinadores master.
- Atención y desarrollo de alianzas con proveedores y organismos vinculados
- Desarrollo de programas y nuevos negocios
- Desarrollo de beneficios para vinculación con proveedores
- Desarrollo de target restaurantero

➤ Prospección de Patrocinios.

- Prospección de patrocinios master
- Prospección de nuevas alianzas con proveedores y organismos vinculados
- Estrategias de Comercialización de programas y productos de Cámara

## Funciones:

Dar seguimiento y control de los Programas ya establecidos, así como la consolidación y desarrollo de los mismos para maximizar la rentabilidad y utilidades que se generen de ellos.

- ✓ Identificación y Desarrollo de programas
- ✓ Análisis y Desarrollo de Estrategias
- ✓ Logística y Coordinación de los Eventos
- ✓ Integración de presupuestos

Desarrollar estrategias, planes y análisis de información que permitan mantener y generar nuevos programas, eventos y proyectos a través de los cuales se tangibilicen los beneficios, ingresos y diferenciadores que tiene la Cámara como canal de vinculación con la industria restaurantera.

- ✓ Segmentación del Target Restaurantero
- ✓ Evaluación, Desarrollo e Implementación de nuevos medios de mercadeo
- ✓ Evaluación de Indicadores de Desempeño
- ✓ Segmentación y desarrollo de esquemas de fortalecimiento de la Base de Afiliados

Atraer nuevos patrocinadores, convenios y vinculación de intercambio con Canirac, estableciendo un objetivo anual que construyan sociedades estratégicas a largo plazo y que generen una fuente de ingreso constante para los programas, eventos y proyectos de la Cámara.

- ✓ Prospección
- ✓ Comercialización
- ✓ Negociación - Cierre

**Áreas de apoyo:** Gerencia de Apoyo y Logística