

# *Cómo hacer que entren clientes cuando tu taquería está sola*



Guía práctica para atraer clientes en horarios muertos sin bajar precios sin control ni gastar en anuncios.



# Parte 1

## La Regla Que Hace Que Tu Taquería Deje De Estar Sola



**Si tu taquería está vacía en ciertos horarios, no es falta de clientes.**

Es falta de motivo.

La mayoría de los clientes no decide ir a los tacos porque sí.

**Van cuando tienen una razón.**

Si no les das una razón para ir cuando tú quieres...  
irán cuando ellos quieran.

Y normalmente eso significa:

- Viernes en la noche
- Sábado
- Quincena

**Pero lunes y martes... vacío.  
O de 3pm a 6pm... nadie.**

Eso no significa que tu comida esté mala.

No significa que tu servicio sea malo.

**Significa que no hay motivo.**

## El error que comete casi todo taquero

Cuando el local está vacío, muchos piensan: "Hay que hacer promoción."

Pero cometen estos errores:

- Hacen 2x1 (y los clientes llegan en horarios donde ya se llena solo).
- Bajan precios en general.
- Regalan el taco que más se vende.
- Hacen descuento sin saber si ganan o pierden.

**Eso no activa ventas.**

**Eso solo reduce tu ganancia.**

Y lo peor: acostumbra al cliente a pagar menos.

## La Regla de Oro

- Nunca promociones cuando estás lleno.
- Nunca promociones lo que más se vende.
- Usa la promoción para mover el horario, no para bajar el precio.

La promoción no es para vender más en general. Es para hacer que entren cuando el local está vacío.

Si ya se llena a las 8pm, no hagas una promoción que también incluya ese horario

**Hazla cuando nadie entra. Así de simple.**

## Ejemplo claro

Imagina que entre 3pm y 6pm no entra nadie.

**No hagas esto:**

"10% de descuento todo el día."

Eso solo baja tu utilidad.

**Haz algo específico para ese horario:** "Solo de 3pm a 6pm:  
En tu segunda orden te regalamos 2 tacos de suadero."

### **¿Por qué funciona?**

- No bajas el precio general.
- No tocas tu producto estrella.
- Obligas a que pidan más.
- Le das una razón clara para ir en ese horario.

**La diferencia es enorme.**

### **Cambia esto en tu cabeza**

La promoción no es para atraer gente nueva.

**Es para cambiar el comportamiento de los que ya te conocen.**

Si alguien ya vino una vez, es más fácil que vuelva con una razón concreta que esperar a que aparezca solo.

### **La verdad incómoda**

Muchos dueños dicen: "Es que aquí no hay gente a esa hora."

**Pero sí hay gente.**

Solo que no tiene motivo para ir en ese momento.

La gente puede comer tacos todos los días.

**La pregunta es: ¿por qué habrían de ir justo a esa hora?**

Si tú no les das una razón, irán cuando quieran...

**y eso normalmente no es cuando tú necesitas vender.**

## **Qué vas a hacer diferente a partir de ahora**

En vez de pensar: "Necesito vender más."

**Vas a pensar: "Necesito que entren cuando está vacío."**

Ese pequeño cambio cambia todo.

Si logras que entren solo 3 grupos adicionales en una hora muerta y cada grupo gasta \$250...

son \$750 extra en un día.

**En 20 días de trabajo pueden ser \$15,000 que antes no existían.**

**No necesitas llenar el local.**

Solo necesitas mover algunas decisiones.

Y eso es exactamente lo que vamos a hacer en la siguiente parte.

# Parte 2

## 10 Promociones Para Llenar Horarios Muertos



**Estas se usan solo en horas vacías.**

### **PROMOCIÓN 1**

#### **Lunes de Taco Extra (Promoción Fija)**

**Cuándo usarla:** Cuando lunes esté muy flojo y quieras crear hábito semanal.

**Cómo funciona:** Ofreces un pequeño beneficio siempre el mismo día y en el mismo horario.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Todos los lunes de 3pm a 6pm  
En tu segunda orden te regalamos 1 taco.”**

**Por qué funciona:** Crea costumbre. La gente empieza a decir: “El lunes conviene ir ahí.”

**Advertencia para no perder dinero:**

No regales tu taco más vendido.

Usa uno con mejor margen o menor costo.

## PROMOCIÓN 2

### Hora Feliz Taquera (Promoción Fija)

**Cuándo usarla:** Cuando una franja específica esté siempre vacía (ej. 4pm–6pm).

**Cómo funciona:** Durante esa hora fija hay un beneficio pequeño pero constante.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“De 4pm a 6pm todos los martes  
Refresco gratis en consumo mayor a \$180.”**

**Por qué funciona:** Entrena a los clientes a llegar antes.  
No bajas precios generales.

**Advertencia:**

El consumo mínimo debe cubrir el costo del refresco con margen suficiente.

## PROMOCIÓN 3

### Combo Exclusivo de Tarde (Promoción Fija)

**Cuándo usarla:** Cuando quieras subir ticket en horario muerto sin hacer descuento.

**Cómo funciona:** Creas un combo que solo existe en ese horario.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Solo de 3pm a 6pm  
Combo Tarde Taquera:  
5 tacos + 2 refrescos por \$299.”**

**Por qué funciona:** No compite con el menú normal.  
Parece oportunidad exclusiva.

**Advertencia:**

Calcula que el combo deje utilidad real.  
No lo armes solo por atractivo.

## **PROMOCIÓN 4**

### **Beneficio por Llegar Temprano (Promoción Fija)**

**Cuándo usarla:** Cuando todos llegan tarde y quieres adelantar el flujo.

**Cómo funciona:** Premias al cliente que llegue antes del horario pico.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Si llegas antes de las 5pm  
Recibe 1 taco extra en tu orden.”**

**Por qué funciona:** Cambia comportamiento sin bajar precios.

**Advertencia:** El beneficio debe ser atractivo pero no exagerado para no afectar la noche.

## **PROMOCIÓN 5**

### **Martes de Grupo (Promoción Fija)**

**Cuándo usarla:** Cuando martes esté muy vacío.

**Cómo funciona:** Incentiva que lleguen en grupo.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Todos los martes de 3pm a 6pm  
Si vienen 3 personas, les regalamos 3 tacos para compartir.”**

**Por qué funciona:** Trae volumen sin descuento general.

**Advertencia:** Regala tacos con buen margen, no el más vendido.

## **PROMOCIÓN 8**

### **Promoción Sorpresa de Semana**

**Cuándo usarla:** Cuando el horario muerto esté bajando aún más.

**Cómo funciona:** Anuncias algo especial solo por unos días.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Solo esta semana de 3pm a 6pm  
Taco extra en tu segunda orden.”**

**Por qué funciona:** La palabra “solo esta semana” genera urgencia.

**Advertencia:** No alargues demasiado la promoción o perderá impacto.

## **PROMOCIÓN 9**

### **Descuento Solo en Segunda Orden**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras que pidan más sin bajar precios iniciales.

**Cómo funciona:** El descuento aplica solo después de la primera orden.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Entre 3pm y 6pm  
20% de descuento en tu segunda orden.”**

**Por qué funciona:** No afecta la primera venta.

**Advertencia:** No excedas 20% y aplica solo en horario muerto.

## **PROMOCIÓN 10**

### **Bono por Pedido Grande**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras atraer mesas más grandes en horario muerto.

**Cómo funciona:** Incentivas consumo alto con beneficio pequeño.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“De 3pm a 6pm**

**En pedidos mayores a \$300 recibe 3 tacos gratis.”**

**Por qué funciona:** Sube ticket y volumen.

**Advertencia:** El beneficio debe representar menos del 20% del valor del pedido.

# Parte 3

## 10 Promociones Para Que El Cliente Regrese Otro Día (Sin Afectar Horarios Pico)



### **PROMOCIÓN 1** **Regresa En 48 Horas**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras que el cliente vuelva rápidamente en días flojos.

**Cómo funciona:** El beneficio solo es válido si regresa en 24-48 horas.

#### **Ejemplo listo para copiar:**

"Gracias por venir.

Si regresas mañana antes de las 6pm, te damos 2 tacos en tu segunda orden."

**Por qué funciona:** La urgencia hace que el cliente no lo deje para "algún día".

**Advertencia:** Aclara que no aplica viernes ni sábado en horario lleno.

## **PROMOCIÓN 2**

### **Bono Entre Semana**

**Cuándo usarla:** Cuando el cliente vino en fin de semana pero quieres moverlo a lunes o martes.

**Cómo funciona:** Le das un beneficio válido solo entre semana.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Guarda este mensaje.**

**Válido solo lunes o martes antes de las 6pm:**

**1 taco extra en tu orden.”**

**Por qué funciona:** Convierte un cliente de fin de semana en cliente entre semana.

**Advertencia:** Especifica claramente el horario para no afectar picos.

## **PROMOCIÓN 3**

### **Cupón Impreso En El Ticket**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras que todos los que paguen tengan motivo de regresar.

**Cómo funciona:** En el ticket agregas mensaje de regreso limitado.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Presenta este ticket mañana antes de las 6pm**

**y recibe un taco extra.”**

**Por qué funciona:** El papel físico recuerda al cliente.

**Advertencia:** No lo hagas válido todo el día.

## **PROMOCIÓN 4**

### **Regalo Por Segunda Visita De La Semana**

**Cuándo usarla:** Cuando quieres que el cliente regrese dos veces en pocos días.

**Cómo funciona:** Premias la repetición en la misma semana.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Si vuelves esta misma semana antes de las 6pm, te damos 2 tacos extra.”**

**Por qué funciona:** Refuerza hábito semanal.

**Advertencia:** Limita a horario muerto.

## **PROMOCIÓN 5**

### **Tarjeta De 3 Visitas**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras crear repetición continua.

**Cómo funciona:** Al acumular 3 visitas en horarios muertos, recibe beneficio.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“3 visitas entre semana antes de las 6pm = 5 tacos gratis.”**

**Por qué funciona:** La gente quiere completar la tarjeta.

**Advertencia:** No regales demasiado; calcula el beneficio total.

## **PROMOCIÓN 6**

### **Menú Secreto Entre Semana**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras dar exclusividad.

**Cómo funciona:** Solo quienes regresan en horario muerto pueden pedir algo especial.

**Ejemplo listo para copiar:**  
**“Solo lunes y martes antes de las 6pm  
Pregunta por el menú secreto.”**

**Por qué funciona:** Exclusividad genera curiosidad.

**Advertencia:** Que el “secreto” no sea tu producto estrella.

## **PROMOCIÓN 7**

### **Bono De Cumpleaños (Controlado)**

**Cuándo usarla:** Para mantener relación a largo plazo.

**Cómo funciona:** Beneficio válido solo en horario muerto del mes de cumpleaños.

**Ejemplo listo para copiar:**  
**“En tu mes de cumpleaños,  
recibe beneficio especial lunes o martes antes de las 6pm.”**

**Por qué funciona:** Es personal y emocional.

**Advertencia:** Limita horario claramente.

## **PROMOCIÓN 8**

### **Regreso Programado**

**Cuándo usarla:** Cuando el cliente paga y quieres fijar fecha.

**Cómo funciona:** Invitas a regresar un día específico.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Te esperamos este martes antes de las 6pm,  
tendrás un beneficio especial.”**

**Por qué funciona:** Compromiso mental aumenta probabilidad de regreso.

**Advertencia:** No prometas algo que afecte margen alto.

## **PROMOCIÓN 9**

### **Beneficio Por Traer A Un Amigo**

**Cuándo usarla:** Cuando quieras aumentar volumen en días flojos.

**Cómo funciona:** Si regresa con alguien más, obtiene beneficio.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Regresa entre semana antes de las 6pm con un amigo  
y ambos reciben 1 taco extra.”**

**Por qué funciona:** Convierte un cliente en dos.

**Advertencia:** No hagas el beneficio demasiado alto.

## **PROMOCIÓN 10**

### **Bono Acumulable Mensual**

**Cuándo usarla:** Para mantener regreso constante.

**Cómo funciona:** Cada visita en horario muerto suma puntos.

**Ejemplo listo para copiar:**

**“Cada visita lunes o martes antes de las 6pm suma un sello.  
Al cuarto sello, recibe 5 tacos gratis.”**

**Por qué funciona:** La acumulación crea hábito.

**Advertencia:** Define bien cuántas visitas antes del premio.

# Parte 4

## Cómo Anunciar Tus Promociones Para Que Sí Funcione



### Regla 1: Si no lo ven, no existe

**Muchos dueños dicen:** "Sí tengo promociones."

Pero:

- No están visibles.
- No están claras.
- No están repetidas.

**Una promoción debe verse mínimo en 4 lugares:**

**En el local**

**En WhatsApp**

**En redes sociales**

**Material publicitario como tarjetas, volantes, lonas, menús etc**

**Si solo la dices de palabra, nadie la recuerda.**

**Dónde anunciarla dentro del local**

**Debe estar:**

- **En la entrada**
- **En la caja**
- **En cada mesa (si tienes servicio en mesa)**

Frases simples. Nada largo.

**Ejemplo:**

**"Solo lunes de 3pm a 6pm**

**Taco extra en tu segunda orden."**

**Grande. Claro. Directo.**

## Cómo anunciarla en WhatsApp

No hagas textos largos.

### Mensaje ideal:

**“Hoy de 3pm a 6pm  
En tu segunda orden te damos 2 tacos.  
Solo aplica hoy.”**

Corto. Con horario claro. Con urgencia.

Envíalo el mismo día a las 2pm.  
No lo envíes una semana antes.

## Cómo anunciarla en Facebook o Instagram

**No necesitas diseñador.** Una foto simple del local con texto encima funciona.

### Ejemplo de texto:

**“¿Taquería vacía a las 4pm?  
No hoy.  
De 3pm a 6pm tenemos beneficio especial.”**

### Importante:

- Publicar el mismo día.
- Repetir cada semana si es fija.
- No cambiar el mensaje cada vez.

La repetición crea costumbre.

### Error común al anunciar promociones

**✗** Cambiar la promoción cada semana sin avisar bien.  
Eso genera confusión.

**✓** Si una promoción es fija (ej. todos los martes), repítela siempre igual.

**✓** Si es rotativa, anúnciala como “solo esta semana”.

## **Cuándo anunciar**

### **Para horarios muertos:**

Anuncia 1–2 horas antes. No el día anterior.

### **Ejemplo:**

Si la promo es de 3pm a 6pm, anúnciala a la 1pm o 2pm.  
Eso activa decisión inmediata.

### **Qué no hacer**

- ✗ No publiques 10 promociones al mismo tiempo.**
- ✗ No hagas promociones sin horario claro.**
- ✗ No digas “todo el día”.**
- ✗ No ocultes las reglas.**

Entre más clara la promo, más funciona.

### **Cómo saber si la gente sí se enteró**

Pregunta simple al cobrar: “¿Vienen por la promoción?”

Si empiezan a responder que sí, significa que tu anuncio está funcionando.

Si nadie la menciona, no la están viendo y tus esfuerzos publicitarios deben ser mayores.

### **Regla Final**

**No necesitas miles de seguidores.  
Necesitas claridad y repetición.**

**Una promoción clara, repetida cada semana en el mismo horario,  
puede entrenar a tus clientes a venir cuando tú lo necesitas.**

# Parte 5

## Cómo ElegirCuál Usar Primero



No necesitas usar las 20. Necesitas usar la correcta.

### **Si tu problema es que lunes y martes están vacíos**

Empieza con:

- Lunes de Taco Extra
- Hora Feliz Taquera
- Combo Exclusivo de Tarde

**Estas crean hábito.**

### **Si tu problema es que vienen una vez y no regresan**

Empieza con:

- Regresa en 48 horas
- Bono entre semana
- Cupón en el ticket

**Estas obligan repetición.**

### **Si tu problema es que gastan poco**

Empieza con:

- Regalo condicionado
- Bono por pedido grande
- Combo exclusivo

Estas suben ticket.

### **Regla simple**

**No actives más de 1 promoción fuerte al mismo tiempo.**

**Si haces 3 promociones al mismo tiempo:**

- Confundes al cliente.
- Pierdes control.
- No sabes cuál funcionó.

**Activa una durante 2 semanas. Mide movimiento. Luego decides si la mantienes o la cambias.**

# Parte 6

## Errores Que Hacen Que No Funcionen



**Error 1:** Hacer promoción cuando ya estás lleno  
Eso solo baja utilidad.

**Error 2:** No poner horario claro  
Si no hay hora límite, nadie siente urgencia.

**Error 3:** Regalar tu producto estrella  
Eso acostumbra al cliente a pagar menos.

**Error 4:** No repetir la promoción suficiente  
La gente necesita verla varias veces.

**Error 5:** Cambiar promoción cada semana sin estrategia  
No da tiempo a crear hábito.

**Error 6:** No anunciarla el mismo día  
La gente decide el mismo día qué va a comer.

**Error 7:** No medir nada  
Si no sabes si entraron 3 grupos más, no sabes si funcionó.

# Parte 7

## Cómo Hacer Que Tu Promoción Se quede En La Mente Del Cliente



Ya sabes qué promoción usar.  
Ahora necesitas que el cliente no la olvide.

Si aplicas lo que aprendiste, vas a mover clientes.

**Pero hay un problema que casi todos cometen después:**

La promoción funciona... el cliente viene...  
paga...  
se va...  
y la olvida.

**Si el cliente no recuerda la promoción, no vuelve.**

El problema no es la estrategia.  
Es la memoria.

La mayoría de las taquerías anuncian promociones en:

- Carteles
- Historias
- Estados de WhatsApp

**Pero el cliente sale del local y desaparece el recordatorio.**

**Y cuando llega el lunes o martes... ya no piensa en ti.**

**Aquí es donde entra la implementación física...**

La implementación física es simple:

Un recordatorio visible que se queda en casa del cliente con tu promoción y con acceso directo a tu WhatsApp.

No es una tarjeta que se pierde.

Es algo que:

- Se queda pegado en el refri.
- Se ve todos los días.
- Recuerda el beneficio.
- Permite volver a escribirte en segundos.



Qué hace realmente esta herramienta

✗ No es publicidad.

✓ Es un disparador de regreso.

Cuando el cliente abre el refri y ve:

“Recuerda: lunes antes de las 6pm tienes beneficio.”

No necesita buscarte. Solo escanea el código y vuelve a escribir.  
Eso es implementación.

Por qué esto multiplica el efecto del sistema.

**Cómo hacer que entren clientes cuando tu taquería está sola**

Con solo las promociones: Funciona.

Con promociones + recordatorio físico: Se vuelve repetición constante.

No dependes de que recuerden.  
Dependes de que lo vean.

Y lo que se ve todos los días, se usa.

### **Para quién es esta implementación**

- ✓ Para taquerías que ya aplicaron el sistema
- ✓ Para quienes quieren que el cliente vuelva sin depender de redes
- ✓ Para quienes quieren algo más profesional que una tarjeta

No es obligatorio.  
Pero sí es el siguiente nivel.

### **Qué incluye la implementación**

- Diseño personalizado con tu promoción fija
- Código directo a tu WhatsApp
- Producción profesional
- Cantidad ideal para empezar sin exagerar

**Todo pensado específicamente para taquerías.**

## **Cuánto cuesta implementar**

### **Paquete inicial recomendado:**

50 piezas listas para entregar a clientes estratégicos.

**Inversión: \$1,500 envío incluido.**

**Si solo 4 o 5 clientes regresan gracias a esto, la inversión se paga sola.**

**Importante:** No es para repartir a cualquiera.

**Es para:**

- **Clientes que ya vinieron.**
- **Clientes que quieres que vuelvan.**
- **Clientes que consumen bien.**

Así se usa como herramienta estratégica, no como volante.

## **Tu Crédito de Implementación**

Ya invertiste en este ebook.

Y no creemos que debas pagar dos veces por aprender e implementar.

**Por eso, por haber adquirido esta guía, tienes un crédito de \$300 mxn para usar en tu implementación física.**

**Sólo tienes que hacer tu compra en nuestra tienda en línea siguiendo los siguientes pasos...**

¿Quieres activarlo?

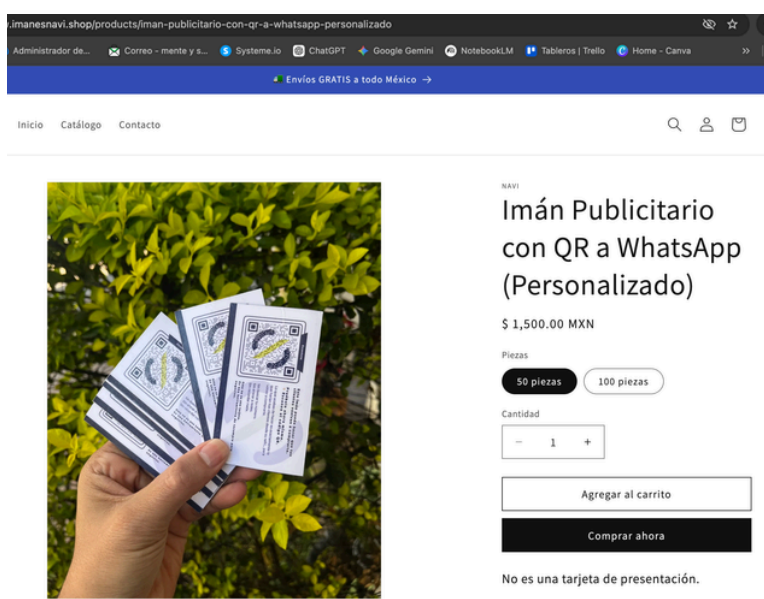
Haz clic aquí para activar la implementación física del sistema.

- ✓ Compra directa.
- ✓ Sin cotizaciones.
- ✓ Sin vueltas.

Quiero implementar el sistema en mi taquería



No te preocupes si al visitar la página no aparece el precio con descuento, solo pulsa en "comprar ahora" y en la siguiente pantalla el descuento se aplicará automáticamente.



#### Contacto

[Iniciar sesión](#)

Correo electrónico

#### Entrega

Pais / Región

México

Nombre

Apellidos

Dirección

Casa, apartamento, etc. (opcional)

Código postal

Ciudad

Estado

Morelos

Teléfono (opcional)

Guardar mi información y consultar más rápidamente la próxima vez



Imán Publicitario con QR a WhatsApp (Personalizado) \$1,500.00  
50 piezas  
ANTIHORARIO300 (-\$300.00)

Código de descuento

Aplicar

ANTIHORARIO300 X

Subtotal

\$1,200.00

Envío

Introducir la dirección de envío

Total

MXN \$1,200.00

AHORRO TOTAL \$300.00

Solo debes completar la compra ingresando tus datos.

Después de tu compra afinamos diseño y detalles por WhatsApp.

**Cómo hacer que entren clientes cuando tu taquería está sola**