20 cosas que debe tener la web de tu restaurante

Para que te encuentren, te reserven y vuelvan

Tener web no basta. Si nadie la encuentra, si en el móvil tarda o si para reservar hay que buscar el teléfono, el cliente se va al de al lado. Esta lista es la que usamos en IA del Valle antes de dar por terminada la web de un restaurante. Coge un bolígrafo y **marca lo que ya tienes**.

20 puntos
agrupados en 4 bloques, de lo que más clientes trae a lo obligatorio

10 minutos
para revisarlos todos con el móvil en la mano

0 €
cuesta revisarlo: casi todo se arregla sin cambiar de web

1 · Que te encuentren

En Google, en Google Maps y en ChatGPT, Claude o Gemini, que cada vez más gente pregunta ahí dónde comer.

01 **Ficha de Google completa y viva**
Horario real, carta, fotos de este mes y la categoría bien elegida. Es lo primero que ve quien te busca cerca.
MÍRALO Busca tu nombre en Google Maps. ¿Las fotos más recientes son tuyas o de clientes de hace dos años?

02 **Tu web dada de alta en Google y en Bing**
Search Console y Bing Webmaster Tools son gratis. Sin ellas, tu web puede tardar meses en aparecer, y Bing es de donde tira ChatGPT.
MÍRALO Escribe en Google site:tuweb.com. Si no sale nada, Google no te conoce.

03 **Nombre, tipo de cocina y barrio en el título de cada página**
«Restaurante mediterráneo en el casco antiguo de Palma» vende más que «Inicio».
MÍRALO Mira el texto de la pestaña del navegador cuando abres tu web.

04 La carta en texto, con precios

Una foto o un PDF de la carta no lo lee Google ni la IA. En texto, tus platos salen cuando alguien busca «arroz negro en Palma».

MÍRALO Intenta seleccionar con el dedo un plato de tu carta en la web. Si no se puede, es una imagen.

05 Los mismos datos en todas partes

Dirección, teléfono y horario idénticos en la web, en Google, en Instagram y en TripAdvisor. Si no coinciden, Google desconfía.

MÍRALO Compara el horario de tu web con el de tu ficha de Google.

06 Respuestas a lo que pregunta la gente

¿Tenéis terraza? ¿Hay opciones sin gluten? ¿Se puede ir con perro? Cada pregunta contestada en la web es una búsqueda más en la que sales.

MÍRALO Apunta las 5 preguntas que más te hacen por teléfono. ¿Están en tu web?

07 Aparecer donde mira la IA

Pregunta a ChatGPT «mejores restaurantes de tu cocina en tu zona». Te dirá qué páginas ha consultado: guías, blogs, listas. Pide que te incluyan en ellas.

MÍRALO Hazle hoy esa pregunta. ¿Sales? ¿Sale tu competencia?

2 · Que reserve en un minuto

Casi todo el que entra en la web de un restaurante lo hace desde el móvil y con hambre. Cada paso de más es una mesa vacía.

08 Botón de reservar o llamar a la vista, sin bajar

Nada más abrir la web, en el móvil, tiene que verse cómo reservar.

MÍRALO Abre tu web en el móvil. ¿Ves el botón sin mover el dedo?

09 WhatsApp de un toque

Mucha gente prefiere escribir a llamar. Un botón que abra WhatsApp con tu número ya puesto.

MÍRALO Toca tu botón de contacto. ¿Se abre WhatsApp directamente?

10 Que cargue en menos de 3 segundos

Las fotos sin comprimir son la causa número uno de las webs lentas. Si tarda, el cliente se va antes de ver nada.

MÍRALO Pon tu web en pagespeed.web.dev y mira la nota de móvil.

11 **Fotos reales de tus platos y de tu sala**

Nada de fotos de banco de imágenes. La gente quiere ver lo que se va a comer y dónde se va a sentar.

MÍRALO ¿Alguna foto de tu web no es de tu restaurante?

12 **Un solo objetivo por página**

Si la portada pide reservar, ver la carta, seguir en Instagram y apuntarse a la newsletter a la vez, no hace nada. Elige qué quieres que haga.

MÍRALO ¿Cuántos botones distintos ves nada más entrar?

13 **En los idiomas de tus clientes**

En Mallorca, como mínimo castellano, inglés y alemán. Bien traducido, no con el traductor automático del navegador.

MÍRALO ¿Un cliente alemán puede reservar sin entender castellano?

14 **Cómo llegar, en un toque**

Mapa que abra Google Maps, y si lo hay, dónde aparcar o la parada más cercana.

MÍRALO Toca tu dirección en la web. ¿Se abre el mapa con la ruta?

3 · Que vuelva

Captar un cliente nuevo cuesta mucho más que hacer volver al que ya vino. La web también trabaja después de la cena.

15 **Una forma de quedarte con su contacto**

Al reservar, que pueda aceptar recibir tus novedades por WhatsApp o correo, con su permiso claro, como pide la ley.

MÍRALO ¿Tienes hoy algún modo de avisar a tus clientes de un menú nuevo?

16 **Pedir la reseña en el momento justo**

Un QR en la mesa o en la cuenta que lleve directo a dejar la reseña en Google. Quien se va contento casi nunca la deja si no se lo pides.

MÍRALO ¿Cuántas reseñas nuevas tuviste el mes pasado?

17 **Contestar todas las reseñas**

Las buenas y las malas, con nombre y sin plantillas. El siguiente cliente lee cómo respondes.

MÍRALO ¿Tienes alguna reseña de las últimas semanas sin contestar?

18 **Un motivo para la segunda visita**

Un plato que probar la próxima vez, una tarjeta escrita a mano, un detalle para quien repite. Quien vuelve dos o tres veces se convierte en habitual.

MÍRALO ¿Qué le das hoy al cliente nuevo para que vuelva?

19 **Saber de dónde vienen tus clientes**

Una analítica sencilla te dice cuánta gente entra, desde dónde y cuántos tocan «reservar». Sin datos, todo es intuición.

MÍRALO ¿Sabes cuántas personas entraron en tu web la semana pasada?

4 · Lo obligatorio

No trae clientes, pero si falta puede costarte una multa.

20 **Legal y seguro**

Aviso legal, política de privacidad, banner de cookies que deje rechazar igual de fácil que aceptar, y la web siempre con candado (https). Si tienes formulario, con protección contra spam.

MÍRALO Entra en tu web desde el móvil. ¿Puedes rechazar las cookies con un solo toque?

Tu resultado

PUNTOS QUE YA TIENES	QUÉ SIGNIFICA
16 a 20	Tu web trabaja para ti. Ahora toca darle visitas.
10 a 15	Estás perdiendo reservas cada semana. Empieza por el bloque 2.
Menos de 10	Tu web te cuesta clientes. Empieza por el bloque 1.

¿Quieres que miremos la tuya?

Mándanos el enlace de tu web por WhatsApp y te decimos cuáles de los 20 puntos te faltan. Por escrito, sin llamadas y sin compromiso.

671 807 064