

Plataformas de food delivery

Última actualización: 29/07/2026 · <https://academy.delitbee.com>



La **checklist** que debes cumplir para mejorar y potenciar tu negocio digital de hostelería

Glovo, Uber Eats y JustEat

Seamos realistas, estas plataformas tienen un gran volumen de usuarios. Y si estás empezando un negocio y nadie te conoce es interesante que te plantees estar en dichas plataformas. A pesar de que cobren +30% de comisión por el servicio ofrecido te proporcionan visibilidad y notoriedad de marca y por lo tanto una reputación.

Al mismo tiempo plantea una estrategia para reducir el 30% de comisión por servicio con tu propio canal de venta, es decir, tu tienda online de pedido a domicilio y para llevar.

Puedes utilizar estos canales para desviar el tráfico a tu propio canal de venta con estrategias de flyers, descuentos, etc.

Conclusión: Las plataformas de food delivery son interesantes en los inicios pero es importante establecer una estrategia de venta propia en paralelo para disminuir el coste con el tiempo.

Contratar repartidores o servicios externos de reparto

Una forma de minimizar las comisiones de Glovo, Uber Eats y JustEat es contratar tus propios repartidores, externalizar los servicios de reparto con empresas de terceros o bien una combinación de ambos. Si bien el coste de tener repartidores propios solo se amortiza con un volumen concreto de pedidos puedes combinarlo con el reparto externo e ir aumentando la flota propia según vayas necesitando.

Conclusión: El servicio externo es menos arriesgado y mucho más cómodo para fases iniciales, no obstante existen zonas donde dichas flotas no operan y tendrás o bien que contratar o bien prescindir del servicio a domicilio.

Si decides apoyarte en flotas externas de reparto (Glovo on-demand, Uber Direct, Catcher, etc.), consulta la [Guía de uso: Flotas Externas de Reparto](#) para saber cómo funciona el flujo operativo, el protocolo de recogida y cómo gestionar incidencias con la flota.

Sigue leyendo [📖 Cuida tu marca](#)

📖 Sigue explorando la guía

Descubre el resto de la guía definitiva para digitalizar tu restaurante:

- [Tienda online para recogida y envío a domicilio](#) — Cómo presentar tus productos, informar bien a tus clientes y aumentar el ticket medio.
- [Comunicación y fidelización](#) — Cuándo y cómo comunicarte con tus clientes para que repitan y te recomienden.
- [Aumenta la presencia online](#) — Página web, SEO y plataformas como Google My Business para que te encuentren.
- [Cuida tu marca](#) — Por qué tu marca puede pesar más que tu producto, y cómo medir su presencia online.
- [Invierte en marketing](#) — Redes sociales, marketing offline y publicidad de pago que realmente funciona.
- [Analiza tu negocio y toma acciones en base a datos](#) — Cómo medir tu negocio con datos y tomar mejores decisiones.