

Diagnóstico de Operación Gastronómica

Objetivos

- Determinar oportunidades y mejoras operativas para lograr una mejor rentabilidad en el corto y mediano plazo.
- Trazar prioridades que reflejen mejores resultados, tratando de optimizar las inversiones y cambios que se establecen en la visita.
- Analizar el impacto de los cambios sugeridos y establecer crecimiento económico proyectado si se realizan las tareas mencionadas.

Qué Incluye

Revisar y la Operación en su totalidad en conjunto con su Equipo Gerencial:

- Procesos y Controles
- Oferta de productos y su rotación
- Niveles de costos y gastos (costo venta, nomina y otros)
- Sistema de gestión y facturación
- Servicio, tiempos, modelo, eficiencia
- Lay Out de cocina, barra, bodegas y cómo mejorarlo
- Estados de resultados del último trimestre
- Mercadeo y redes sociales
- Diseño de menú y estrategia de comunicación

Propuesta

- De acuerdo al tamaño de su empresa, consideramos visitarlo in house y virtual en su proyecto durante 5 hs.
- Es necesario el acompañamiento de los propietarios y/o Gerentes de áreas y suministrar la información que se requiera.
- Visitar la operación en funcionamiento con clientes en lo posible en un horario caliente de la operación al inicio o fin de la visita.
- El costo de esta visita de Diagnostico es de \$ 12 mil netos de impuestos y retenciones.

Conclusión

- Luego de realizar la visita de diagnóstico y alineando las prioridades con su empresa, podemos establecer una propuesta de consultoría para acompañarlos a implementar las mejoras detectadas y que tengan una guía permanente durante la implementación.
- Además, capacitar a su equipo gerencial y operativo en nuevas tendencias y establecer procesos que colaboren en la profesionalización de su compañía.
- Esta propuesta tiene una validez de 7 días desde el envío, para agendar las fechas de la posible visita a su establecimiento, en la visita a su ciudad o país.
- Agradecemos su interés y cualquier inquietud a sus órdenes.
- Gustavo Tomé y Circuito Gastronómico