

Chef
Ejecutivo



LOS 7 ERRORES

QUÉ ME HUBIERA GUSTADO
QUE ME CONTARAN CUANDO
MONTÉ MI PRIMER
RESTAURANTE

DESCARGA GRATIS

Aprende a administrar tu
negocio con chefejecutivo.com

Nadie posee una varita mágica ni una visión futurible para solucionar los problemas, pero el conocimiento y la experiencia digamos que aporta esa pizca mágica para evitar los errores o predecirlos y la experiencia para conocer si se están haciendo las cosas correctamente y en su orden.

Si echas un vistazo a los datos oficiales, o realizas un pequeño ejercicio de memoria podrás observar la inmensa cantidad de bares o restaurantes que se abren y cierran en un solo año.

Volvamos al pequeño ejercicio de memoria. Visualiza la zona donde vives y sus alrededores, retrocede en el tiempo y comienza a enumerar el número de establecimientos de hostelería que se han cerrado a lo largo del tiempo, los nuevos que han abierto, incluyendo aquellos sitios en los que se comía genial y sabían hacer bien las cosas según tú criterio.

Tú mismo has podido comprobar que hay algo que falla cuando el número es tan amplio, y pese a que todos creemos saber lo que hacemos, hay algo que falla para que esos números sean una realidad.

Digamos que la mayoría de aquellas personas que emprenden un negocio relacionado con la hostelería se dan cuenta la importancia que tiene comer y beber bien, que el público se sienta cómodo, la relación calidad/precio y un buen servicio.

Sin embargo, se olvidan de otro pilar básico que como los anteriores es crucial a la hora de hacer que un negocio funcione, ¡los números a final de mes deben dar positivos!

Un negocio debe de ser
comercialmente posible, pero
tambien economicamente viable

Más de uno habrá pensado en “la simpleza de la frase” como una evidencia, sin embargo, este pilar básico, la gestión de un negocio, junto a la oferta gastronómica supone la caída de la mayoría de los establecimientos de hostelería.

Si, dentro de los 7 errores que cometemos alguno de ellos son imprescindibles que no fallen desde el comienzo, si no remontar el mal que puede hacernos resulta tarea muy compleja para el futuro, casi insalvable.

Voy a ir enumerando esos 7 errores que me hubiera gustado me contarán cuando monte mi primer negocio.

1. Oferta Gastronómica

Ofrecemos lo mismo que ofrecen el resto, descuidamos su presentación, originalidad y calidad. El resultado final es claro, no vamos a destacar del resto, no tenemos un elemento diferenciador y la competencia es feroz, por lo tanto, sobreviviremos en el mejor de los casos.

No trabajamos con escandallos y fichas técnicas, así no controlamos costes, los platos no siempre salen igual y se usan las mismas cantidades, cada cocinero hará las cosas a su manera salvo que estemos todo el día no sotros a pie del cañón, con el consecuente agotamiento y falta de productivi dad en el negoci

2. Gestión del negocio

Si un negocio no es positivo, incluso suficientemente positivo numéricamente a final de mes o año, es un negocio deficitario, no nos conviene y por lo tanto debemos deshacernos de él o cambiar el rumbo.


¿Por qué no gestionamos y administramos correctamente el negocio desde el comienzo para detectar rápidamente donde fallamos y poder enderezarlo desde el principio? De esa manera sabremos en todo momento donde incurrir para mejorar y potenciar nuestro negocio.

3. Relación calidad / Precio

Sentirse satisfecho, no engañado cuando salimos de un establecimiento de hostelería genera que automáticamente anotemos el sitio en nuestra memoria para volver y recomendar el lugar. Es necesario conseguir una buena relación calidad/precio para que una estrategia de publicidad y márketing sea 100% efectiva. Pero ojo con el efecto contrario, excedernos en la relación calidad/precio es bueno para el cliente, pero nosotros tenemos que asegurar que obtenemos un rendimiento acorde al trabajo realizado.

¿Sabemos a que precio tenemos que vender para obtener rentabilidad? ¿Cuánto nos cuesta el producto, que costes podemos llegar para ser rentables, o que porcentajes debemos destinar a cada partida?

Sin este tipo de datos, nuestro negocio se esta escapando en el mejor de los casos lentamente por un colador.



"No queremos que cometas los errores que yo mismo cometí"

Jorge Blasco

4. Ser visibles para el público

Es necesarios que nos conozcan para que puedan acudir a nuestro establecimiento.

Tan sencillo como aplicar la frase de “aquellos que no se ve no se vende”. La publicidad y el marketing son elementos imprescindibles en el siglo XXI para la hostelería.

5. Ubicación

Es necesario situarnos en el lugar idóneo donde se encuentre nuestro público objetivo. No me refiero a lugares más o menos céntricos, espaciosos o pequeños, con un tránsito de X número, si no al sitio donde se encuentra nuestro público potencial, nuestro consumidor más voraz. En este caso la ecuación no falla, si me situó en aquel lugar donde el público tiene reclamo de mi producto tendré un 50% ganado antes incluso de abrir.

6. Buen servicio


Que nos atiendan correctamente nos hace sentirnos especiales, cómodos y ello hace que generemos una sensación de bienestar y confianza a nuestro alrededor, con el consecuente beneficio para el negocio.

7. Formación y herramientas para los empleados

Hay que ser conscientes que cada persona es distinta a otra, y su manera de percibir las cosas o tener cierto comportamiento también.

Quizás el camarero que viene de trabajar en un establecimiento con ciertos métodos y costumbres, si no le formamos nosotros en la forma que queremos que trabaje lo más seguro que aplique en nuestro establecimiento aquello a lo que está acostumbrado.

Debemos ofrecer las herramientas necesarias a los empleados para que sepan estar y que hacer desde que entran a trabajar hasta que salen. Aprovecharé una frase muy ilustradora es en este caso, "Es malo para nosotros formar un empleado y que se vaya, pero peor es no formarlo y que se quede"



Aprende a tener un control
económico en tu restaurante

Ahora si quisiéramos implementar los puntos anteriores en nuestro negocio tocaría desarrollarlos, crear la estrategia idónea y aplicarlo. Pero fijaros y si vamos incorporando los puntos anteriores a un negocio desde el comienzo e implementándolos de forma correcta y profesional, fijaros que apenas descuidamos detalles para que tengamos un negocio de éxito.

He sufrido en mis propias carnes los puntos anteriores, he sido consciente que para llegar a un punto podría haberlo hecho en la mitad de tiempo, incluso en mucho menos. Cuando tuve mi primer negocio era de aquellos que pensaba que sabía hacer de todo, y lo que no sabía no le daba importancia.

Con el tiempo fui consciente del crecimiento económico que hubiese supuesto el haber implementado los puntos anteriormente expuestos y no haberme basado en prueba y error. De estos casos de éxito y fracasos os hablaré en la secuencia de emails que os quiero enviar donde os mandaré mucha información de los 3 negocios que he abierto hasta conseguir...

¡EL ÉXITO!

Retomo el comienzo del escrito para hacer hincapié del por qué tienen que cerrar la mayoría de los establecimientos. Al cabo del año visito infinidad de establecimientos y recibo centenares de consultas y os puedo asegurar que el 90% de los casos son similares en cuanto a aquello que no funciona.

La prueba y error en los negocios no supone una estrategia muy placentera, ya que nos afecta anímica y económicamente.

La prueba y error nos desanima, ofusca, nos afecta negativamente en todos los sentidos. Hacer las cosas correctamente produce el efecto contrario, y encontrarnos bien con nosotros mismos nos impulsa en el resto de las parcelas de nuestras vidas.

Os voy a dejar una herramienta de mucho valor que os va a servir de guía para saber si estáis haciendo las cosas bien en vuestro negocio.

Si seguís estos porcentajes dentro de vuestro negocio es fácil observar que los números no fallan, $2+2$ son 4 y eso no es discutible, con los negocios es similar, si mantenéis esos porcentajes que son más que realistas y razonables a la hora de perseguirlos, podéis tener un negocio saneado económicamente, próspero y viable.

Chef Ejecutivo

chefejecutivo.com
info@chefejecutivo.com
639 76 87 98