

CUESTIONARIO CHEF EJECUTIVO

Asesoría para restaurantes

www.chefejecutivo.com
info@chefejecutivo.com



La gastronomía se ha convertido hoy en día en otra forma de ocio tanto a nivel cualitativo como cuantitativo. El boom gastronómico de este país viene precedido por circunstancias muchas de ellas positivas.

El cocinero se ha convertido en un “artista”, y hoy en día la mayoría de la gente conoce el nombre de uno o más cocineros. El nivel de exigencia del público es mayor, y además buscamos más factores que el sólo hecho de comer. Los conceptos originales de restauración triunfan, el público quiere visitarlos, subir a las redes sociales su foto en el establecimiento de moda, etiquetarse en un restaurante en concreto y conocer todo lo relacionado con el mundo de la gastronomía porque la restauración se ha colado en las conversaciones cotidianas de los amigos.

Estos hechos y algunos otros han impulsado la creación de nuevos establecimientos a un ritmo frenético, y en contraposición también el cierre de otros tantos, muchos de los cuales ni siquiera superan los dos o tres años de vida. Pero, **¿qué motivos conducen al cierre de establecimientos de manera tan rápida?**

La restauración no es sólo servir comida y bebida, sino también saber gestionar. Este cuestionario, a través de 9 puntos en los que debe sostenerse un negocio de hostelería, pretende conseguir que seas consciente de aquellos puntos más débiles que tiene tu negocio y poder así ponerle remedio lo antes posible.

Si no estás seguro de hacer las cosas de manera correcta y sin errores te invito a contactar con Jorge Blasco a través de www.chefejecutivo.com o en el correo info@chefejecutivo.com, si crees que puedo ayudarte, quieres mejorar tu negocio o abrir un establecimiento nuevo.

Déjanos tu opinión para seguir mejorando en aquello que hacemos o coméntanos tus resultados sin compromiso alguno.

Gracias a tus comentarios y peticiones podemos poner a tu disposición de manera gratuita este tipo de herramientas.

Anímate y escríbenos, tu opinión lo hace posible.

CUESTIONARIO / AUTODIAGNOSTICO

INSTRUCCIONES:

El cuestionario consta de 9 secciones con 3 preguntas cada sección. Según vayas respondiendo a las preguntas ve anotando la letra de tu respuesta (A, B, C) y al final suma el resultado basándote en el valor de la letra que le hemos dado (10, 5 ó 0 puntos). El valor para las sumas así como los resultados se encuentran al final del cuestionario.

En función del resultado numérico que obtengas se te aconseja proceder

1. PÚBLICO

1.1 ¿Conoces la opinión que tienen los clientes de tu negocio?

- a. Sí b. A medias c. No

1.2 ¿Tienes un cuestionario de evaluación para los clientes?

- a. Sí b. Consigo la información por otro medios c. No

1.3 ¿Usas algún medio para conocer la opinión de tus clientes?

- a. Sí b. Me lo cuentan ellos en el local c. No

2. CARTA

2.1 ¿Cambias la carta al menos tres veces al año?

- a. Sí b. Algunos platos c. No

2.2 ¿Tienes una carta con más de 25 referencias de platos?

- a. Sí b. Me quedo muy cerca c. No

2.3 ¿Usas productos de temporada en tu carta o para platos fuera de carta?

- a. Sí b. A veces c. No

3. CUENTAS

3.1 ¿Es viable tu empresa a 1 año vista?

- a. Sí b. No estoy seguro, creo que sí c. No

3.2 ¿Conoces el % de tus gastos y a dónde van dirigidos?

- a. Sí b. Algunos c. No

3.3 ¿Tienes una cuenta de resultados detallada?

- a. Sí b. Algo parecido c. No

4. REDES

4.1 ¿Tienes o has realizado un plan de marketing?

- a. Sí b. Algo parecido c. No

4.2 ¿Tienes alguna red social trabajando al 100%?

- a. Sí b. La tengo, pero le doy poco uso c. No

4.3 ¿Tienes clientes fijos de tu local en tus redes sociales?

- a. Sí b. Amigos c. No

5. COMPRAS

5.1 ¿Llevas un control sobre los pedidos?

- a. Sí b. Solo algunos productos c. No

5.2 ¿Sigues un control de precios de productos en los proveedores?

- a. Sí b. Sobre algún producto c. No

5.3 ¿Realizas inventarios?

- a. Sí b. Alguna vez al año c. No

6. CONCEPTO

6.1 ¿Tiene algún concepto tu local?

*Un concepto es una representación o idea que convertimos en nuestro local, no lo que vendemos

- a. Sí b. No he sabido transmitirlo al cliente c. No

6.2 ¿Tienes una ubicación adecuada para tu cliente potencial?

- a. Sí b. No lo sé c. No

6.3 ¿Tienes una oferta gastronómica diferente de la de tu competencia?

- a. Sí b. Algunos platos c. No

7. EMPLEADOS

7.1 ¿Disponen tus empleados de un protocolo de ventas?

- a. Sí b. Algunas indicaciones les tengo dicho c. No

7.2 ¿Tienen tus empleados una antigüedad mayor de 1 año?

- a. Sí b. Alguno c. No

7.3 ¿Reciben los clientes un servicio adecuado trabajando los empleados al límite de su eficiencia?

- a. Sí b. A veces c. No

8. GESTIÓN

8.1 ¿Conoces el rendimiento económico y la carga de trabajo de los platos de tu carta?

- a. Sí b. De algunos c. No

8.2 ¿Sabes cómo aumentar el beneficio?

- a. Sí b. Una parte mínima sí c. No

8.3 ¿Se gana dinero con los productos que se venden? ¿Conoces la cantidad exacta?

- a. Sí b. Creo que sí aunque no lo tengo comprobado c. No

9. “AMENAZAS EXTERNAS”

9.1 ¿Conoces la competencia?

- a. Sí b. Algunos establecimientos c. No

9.2 ¿Mantienes una media de clientes respecto a los establecimientos de alrededor?

- a. Sí b. No lo sé con certeza c. No

9.3 ¿Difieren en algo tus precios, descuentos y fórmulas de venta respecto a los de tus competidores?

- a. Sí b. No lo sé c. No

VALOR DE LAS RESPUESTAS

Respuesta A = 10 puntos

Respuesta B = 5 puntos

Respuesta C = 0 puntos

RESULTADOS

Menos de 140: Tu gestión falla y debes poner remedio inmediatamente.

De 140 a 180: Llevas una gestión controlable de tu establecimiento aunque no debes descuidarte lo más mínimo, intenta trabajar para obtener resultados en los puntos más débiles que tengas (aquellas secciones con menos de 15 puntos). Debes haber sacado como mínimo 15 puntos por sección, y en alguna sección algún punto más, de lo contrario los puntos de esa sección fallan y debes poner remedio.

Más de 180: Realizas una buena gestión de tu establecimiento. Debes obtener al menos 20 puntos en cada sección para asegurarte de que esa sección en cuestión está siendo bien administrada.

* Llamamos sección a cada apartado del diagnóstico, en este caso contamos con 9 secciones de tres preguntas cada sección.

No es un adiós, sino un ¡hasta luego!

+ Espero que el autodiagnóstico de tu negocio te haya resultado muy útil y te haya servido para detectar aquellos puntos donde más flaqueas y le pongas remedio lo antes posible. Si no estás seguro de hacer tú mismo las cosas de una manera fiable y crees que podemos ayudarte a implementar en tu establecimiento aquellos puntos en los que has obtenido peor puntuación, no dudes en consultarnos sin compromiso alguno.

Usar el “sistema” prueba-error que tantas veces he visto emplear en establecimientos conlleva a perder tiempo, dinero y ganas.

+ Si quieres puedes escribirnos y contarnos tu resultado de evaluación, en qué fallas, etc. Intentaremos ayudarte en todo aquello que nos sea posible. **Puedes escribirnos a: gastroasesor@gmail.com**

+ O si lo prefieres llámanos al: **675972450**

+En **www.chefejecutivo.com** puedes consultar parte de la gran oferta de servicios que ponemos a disposición de los clientes.

Déjanos tu opinión para seguir mejorando en aquello que hacemos o coméntanos tus resultados sin compromiso alguno.

Gracias a tus comentarios y peticiones podemos poner a tu disposición de manera gratuita este tipo de herramientas. Anímate y escríbenos, tú opinión lo hace posible.