



*rosa mexicano*

BUFFET DE REGIONES



# MISIÓN

Servir platillos típicos mexicanos de la mano de expertos al pueblo mexicano, expandiendo nuestra cultura y haciendo que nuestros clientes se sientan como en casa.



# VISIÓN

Ser la cadena de comida mexicana más reconocida por nuestra cultura, dándola a conocer en cada uno de nuestros platillos y en cada uno de nuestros colaboradores

# **BUFFETE MEXICANO DE REGIONES**

EXPERIENCIA CULINARIA INTEGRAL

**Conocer a  
México en un  
solo lugar**

**Platillos por  
módulos de  
regiones**

**El sabor  
original hecho  
por chefs  
nativos**

**Un sólo pago te  
da acceso a todos  
los platillos**

# LOOK AND FEEL



# Interiores



# MODULOS POR ZONAS





# DISEÑO DE LA ESTRATEGIA Y LA ESTRUCTURA DE LA FUERA DE VENTAS



ESTRUCTURA DE LA FUERZA DE  
VENTAS POR CLIENTE.

Nos especializamos por  
venderle a nuestro cliente un  
servicio de comida.

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA.

La experiencia del cliente genera  
lealtad.

Menu atractivo.

Instalaciones limpias y llamativas.



# RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE VENDEDORES

TENER UN BUEN VENDEDOR, AUMENTA  
LAS VENTAS Y PERMITE TENER UN  
BUEN SERVICIO.

- a) Decisión de cubrir el puesto  
Advertir con anticipación nuestra necesidad de vendedores.
- b) Análisis del puesto que tenemos que cubrir  
Definir las características del vendedor que se necesita.
- c) Perfil psicológico requerido  
Añadir a las características del apartado anterior las  
cualidades personales que deseamos en los vendedores.







# CAPACITACIÓN DE VENDERDORES

Módulo regionales, que tengan las siguientes aptitudes:

- Conocimiento de los alimentos que tienen en su módulo
- Conocimiento de la composición de los alimentos
- Conocimiento de la ubicación de alimentos específicos de cada región
- Amabilidad
- Habilidades de comunicación

Módulo de bar y postres, en estas áreas es de vital importancia la buena atención y aptitudes como:

- Conocimiento de la composición de sus productos
- Amabilidad
- Habilidades de comunicación
- Improvisación y espectáculos

- 1. SEMANA INTENSIVA DE INTRODUCCIÓN AL MANEJO Y FUNCIONAMIENTO DEL RESTAURANTE.**
- 2. REUNIONES DE EQUIPO PARA DISCUTIR SOBRE LOS ALIMENTOS MÁS VENDIDOS**
- 3. MES ROTATIVO EN ÁREAS INTERNAS**
- 4. MES NOVATO**
- 5. CATA DE ALIMENTOS**

# Compensación a vendedores

- Bonos de productividad
- Propinas
- Regalos
- Salario fijo
- Prestamos

Todos somos un equipo

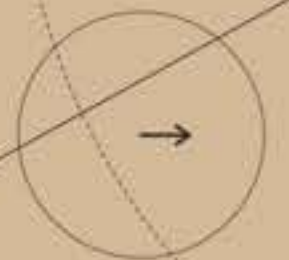
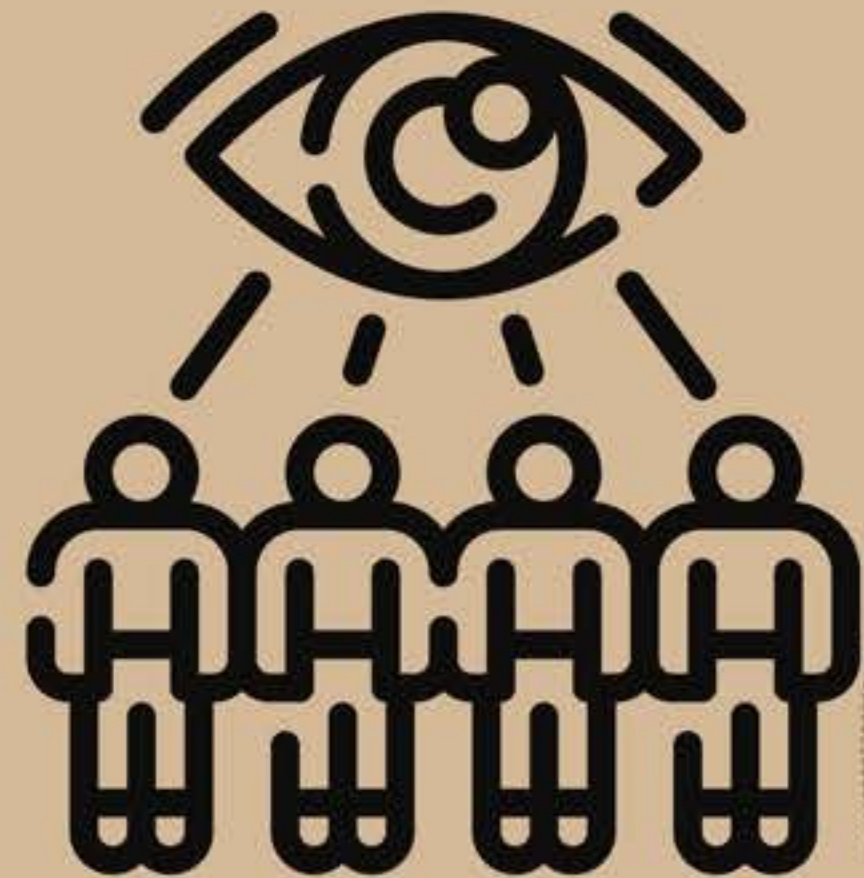


# Supervisión de vendedores

**Gafetes de identificación**

**Encuestas de satisfacción**

**Jefe supervisor**



# EVALUACIÓN DE VENDEDORES

**Logro de objetivos**

**Encuestas de conocimiento**

**Actitud**

**Adquisición de nuevos clientes**



# MODELO DE NEGOCIO

Acceso ilimitado a todos los módulos de alimentos por la cantidad de \$289 pesos

Postres y bebidas del bar con costo individual extra

Bebidas ilimitadas por  
\$59

**“NUESTRA MEJOR  
PUBLICIDAD SERÁ  
UN CLIENTE  
SATISFECHO.”**



Concepto	Costo							
	Mes	Anual						
Renta del local	\$ 15,000.00	\$ 180,000.00						
Reparación del local	\$ 83,334.00	\$ 1,000,008.00						
Sueldos	\$ 85,000.00	\$ 1,020,000.00						
Mobiliario (mesas, estantes, muebles)	\$ 72,000.00	\$ 864,000.00	Cantidad de personas esperadas	Días	Semana	Mes	Año	
Utensilios de cocina	\$ 83,334.00	\$ 1,000,008.00		120	600	2400	28800	
Utensilios de	\$ 3,500.00	\$ 42,000.00						
Alimentos	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00	Estudio de mercado				TIR	4.1
Servicios básicos	\$ 70,000	\$ 840,000.00	Rango de precio				ROI	41.651
Licencias de actividad	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00	Local	Desayuno	Comidas			
Sistemas	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00	Los Helechos	160	350			
Otros	\$ 1,670.00	\$ 20,040.00	Barrio Mexicano	150	180			
			Balche	120				
			La Calabaza	160				
			Promedio del mercado	147.5	265			
	Costo anual	\$ 5,200,056.00						



GRACIAS

