



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

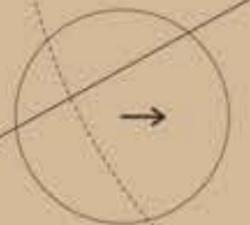
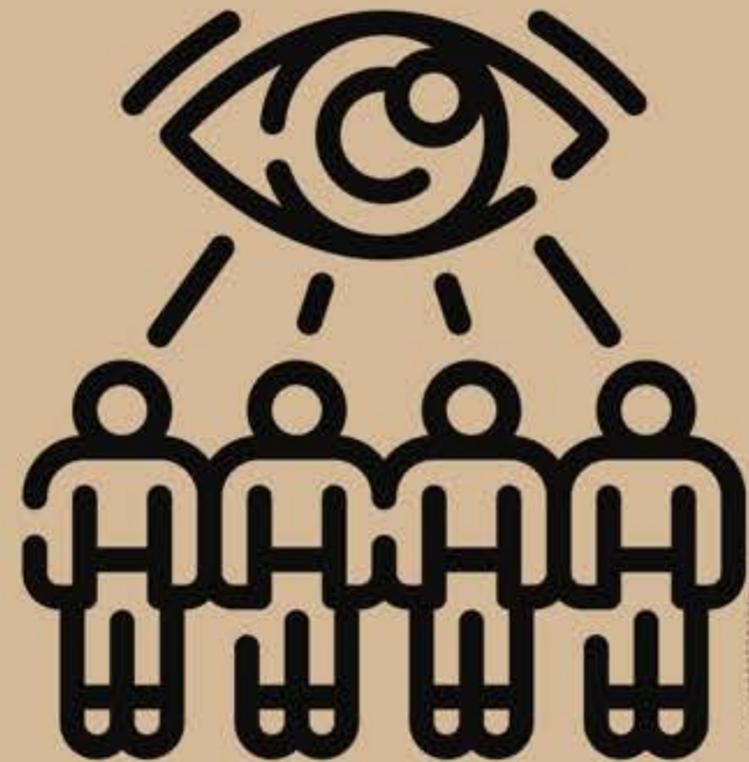


Supervisión de vendedores

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		Días	Semana	Mes	Año	
Mobiliario (mesas, estantes, muebles)	\$ 72,000.00	\$ 864,000.00	Cantidad de personas esperadas	120	600	2400	28800	
Utensilios de cocina	\$ 83,334.00	\$ 1,000,008.00						
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

