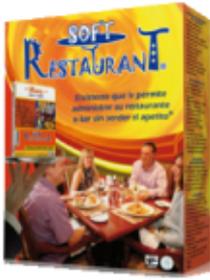


Estudio de retorno de inversión



Por tradición los negocios gastronómicos operan con constantes fugas, mermas, y falta de controles. Esto origina pérdidas en muchos sentidos: a la empresa, al personal, utilidades, etc. Hoy día las materias primas encarecen de manera importante los productos, lo que hace imprescindible su control, sin lo cual, el riesgo de fracaso es mayor. El aumento de la competencia en cantidad y variedad de opciones obliga a la eficiencia operativa y a la profesionalización de la administración de los restaurantes; para todo ello está Soft Restaurant.

Con Soft Restaurant se obtienen ventajas y ahorros significativos como: reducir fugas, cuantificar mermas, así como controlar costos. Trabajar con el sistema genera también un incremento en ventas y en utilidades.

Los controles ayudan a tomar decisiones oportunas e inteligentes. El sistema nos indica el costo de una receta para tomar acción en caso de ser muy costoso: ya sea aumentar el precio de venta, modificar la receta, cambiar de proveedor, descontinuar un producto, etc. En el siguiente ejemplo observamos este punto.

Supongamos que el costo de un producto (platillo o bebida), se ha incrementado, sin advertirlo, \$5.00 del costo original; el cual nos sirvió de referencia para determinar un precio al público. Y si vendemos en promedio cinco de esos productos al día, y tenemos otros diez productos en las mismas circunstancias, el dinero que estamos dejando ir en un mes por no contar con el control a tiempo es de \$7,500.00

En negocios sin un sistema de este tipo, aproximadamente el uno por ciento de las ventas, se convierte en pérdidas: por errores en las sumas de las cuentas, productos no cobrados, diferencias del vuelto a los clientes, precios no actualizados, omisiones en comandas, fallas en costeo de inventarios y otros detalles más de la administración. Así, un negocio que tiene ventas anuales por \$2,000,000.00, su ahorro anual sería de: \$20,000.00

El servicio se hace más rápido al disminuir los pasos para llevar a un lado y a otro las comandas, los pedidos se ordenan ágilmente a una terminal de impresión en cocina o bar. Esto significa mejorar la atención y vender más. El siguiente ejemplo nos traduce en cifras lo que resulta con la operación del sistema: en un negocio se logran atender 4 mesas más por efecto de la atención más rápida, los consumos promedios son de \$200.00 por mesa, con un diferencial de costo del 30% entre alimentos y bebidas; la utilidad extra obtenida por año sería de: \$201,600.00

Reduciéndose las caminatas del personal de comedor, permite destinar más tiempo para una atención cercana al comensal y con ello "empujar la venta", es decir, atenderlo mejor y venderle más. Si un restaurante es atendido por seis meseros, y cada uno vende 5 bebidas extras en su turno a \$30.00 cada una, a un costo del 30%; el beneficio adicional anual sería de \$226,800.00

Se estima que con una auditoría diaria de los 20 principales insumos, controlamos el 80% del costo del inventario. Con el sistema aumentan las utilidades y se optimizan los recursos, mediante los controles de fugas, costos, mermas e inventarios en por lo menos un 5% de la venta total, lo que equivale siguiendo el ejemplo a \$100,000.00 por año.

En cuanto al trabajo administrativo, resulta conveniente destacar que el sistema está creado para operar sobre dos amplias actividades dentro de los negocios de la gastronomía: por un lado, ayuda a incrementar las ventas y, por otro, provee de múltiples elementos que apoyan la gestión administrativa y gerencial. Hoy día resulta muy importante conocer y manejar la información interna en la gestión de los negocios para la toma de decisiones fundamentadas y oportunas, ello incide de manera determinante en el éxito o fracaso.

Al tener a la mano en todo momento dicha información, la gerencia actúa más sobre las cuestiones importantes, sin consumir tanto tiempo en las urgentes. Obteniendo los resultados reales de la operación, puede planear más eficientemente su trabajo cotidiano, planificar promociones o acciones encaminadas a atraer clientela nueva, capacitar más y evaluar con veracidad la productividad del personal, llevar a cabo modificaciones físicas, descontinuar productos de la carta o establecer cambios a esta, integrar la información de los resultados de la operación con la contabilidad y muchas más acciones fruto del uso creativo de esta herramienta.

Visitar un restaurante induce a tener una experiencia particular. Cada lugar motiva una sensación diferente, enmarcada en un orden visual establecido (decoración, distribución de los espacios, formas, colores, iluminación); la satisfacción al cliente gira ahora en torno a sus cinco sentidos, no sólo el gusto por los alimentos, el aroma prevaleciente, los sonidos que escucha, la temperatura del sitio, el confort, el saberse atendido en todos los detalles, la limpieza, el orden, la organización, etc. Y algo que adquiere también una importancia básica, la imagen.

Pensemos en la percepción que se tiene de un restaurante en donde el trabajo es ágil, todo lo que conlleva en atención directa al comensal, y otro; en donde la mayor parte del tiempo útil del personal, es consumido en ir y venir de un lado a otro sin que esto se refleje en mejores ingresos para todos. Y qué motivación crea entre el personal desempeñarse en un lugar, en donde sabe que cuenta con una herramienta que le sirve para mejorar sus ventas y ser más eficiente, en donde su trabajo es tomado con seriedad y obtiene mayores ingresos personales y reconocimiento de la organización.

El resultado de implantar el sistema Soft Restaurant representa una importante ventaja competitiva, que se proyecta sobre la economía del negocio y su imagen en la comunidad. Apoya al crecimiento y consolidación de los negocios, así como al desarrollo del sector.



Llama hoy al: 01 800 822 25 23

www.snet.com.mx