

*Fabio*

*ponme en marcha*

*www.enmarcha.fabiomorisi.com*

*info@enmarcha.fabiomorisi.com*

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Presentación**

Nada mejor que un buen café para ponerse en marcha por la mañana, pero si queremos que nuestro negocio de hostelería funcione debemos tener las pautas adecuadas para que lo haga teniendo un objetivo principal: la satisfacción de nuestros clientes.

Te ofrecemos un asesoramiento profesional para que tu inversión y trabajo tenga el resultado que siempre esperamos todos.

Recuerda que:

- ❑ La vocación es muy importante y suele subestimarse...algunos todavía sentimos pasión por el trabajo.
- ❑ El primer cliente satisfecho debe ser nuestro personal.
- ❑ Nuestro currículum abarca todos los sectores de la hostelería, así como años de experiencia en Europa y en el continente americano.

Creemos que es vital estar receptivo a aprender ideas nuevas. Somos flexibles y sobretodo queremos responder a tus dudas y proponerte soluciones ad hoc.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Creación y montaje de establecimientos**

En algunas ocasiones tomamos la decisión de montar una empresa de hostelería y/o restauración pero desconocemos los procedimientos más simples para realizarlo.

Así, la elección del lugar adecuado, los costes, el entorno de nuestros potenciales clientes, que enfoque dar a nuestra nueva empresa y un largo etc son factores determinantes a la hora de escoger una elección fundamental para nuestra empresa.

Nuestro equipo le asesorará a tomar esas decisiones siempre partiendo de sus ideas y potenciándolas, dándole un claro enfoque comercial para que su empresa tenga todas las garantías de éxito.

De la misma forma le podemos orientar en la decoración, realización de las obras de adecuación a la reglamentación vigente en cada Comunidad Autónoma, la selección y formación de personal cualificado, elección de la carta bien por temporada, bien anual.

Igualmente le indicaremos donde y que maquinaria comprar para el funcionamiento óptimo de su establecimiento, la elección de los mejores proveedores de la zona escogida e intentaremos resolver con toda nuestra experiencia cualquier duda o problema que le pueda surgir.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Tasación para compra o venta de establecimientos**

Comprar o vender un negocio de hostelería no es una tarea sencilla. Se deben tener en cuenta no solo los gastos que podemos ver a simple vista sino algunas variables importantes que pueden condicionar nuestra elección a la hora de hacer una compra o una venta.

Viabilidad del negocio, licencias de las que disponemos o dispone, que recursos humanos tiene son algunas de ellas y pueden hacer que un informe profesional que le reporte la mejor opción de compra o venta del establecimiento de referencia.

### **Gestión integral de establecimientos de Hostelería**

Un negocio de restauración tiene muchas exigencias a la hora de tomar decisiones que solo un profesional con años de experiencia nos puede aportar e iniciar o continuar nuestra aventura empresarial con garantías de éxito.

Nuestro equipo de profesionales le ayudara y guiara en la toma de esas decisiones con la opción de contratar con nosotros un plan de gestión y asesoramiento integral continuo para la dirección de su negocio.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Análisis de rentabilidad y propuestas de mejora de establecimientos**

**¿Pensamos que nuestro establecimiento es rentable?**

Si, lo es pero... ¿estamos seguros de que no puede serlo un poco más?

Analizar y comparar con la realidad del mercado al que estamos orientados puede ayudarle a rentabilizar más sus inversiones actuales o futuras en el establecimiento.

Nuestro equipo profesional realizará las propuestas necesarias tras realizar un análisis exhaustivo que le permitirá mejorar las acciones que tiene pensado acometer y sobre todo, y quizás lo más importante, conseguir que mejore la rentabilidad de su establecimiento.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Cambio de rumbo**

En algunas ocasiones muchos empresarios tienen la idea de cerrar su negocio por falta de viabilidad. Eso es un hecho cierto y que ocurre demasiado a menudo en nuestros días y puede ser por múltiples razones.

Sin embargo pequeñas decisiones pueden ayudarnos a cambiar el cierre de nuestro establecimiento por un nuevo lanzamiento con éxito.

Una reordenación de nuestros departamentos y del personal, una optimización en las compras para rentabilizar nuestros gastos, el cambio de marca en algunos de nuestros productos o una reordenación de nuestra carta pueden hacer cambiar el rumbo de nuestro negocio.

Nuestros técnicos realizarán un análisis completo de la viabilidad del local proponiendo las soluciones más adecuadas para que pueda rentabilizar sus inversiones en el plazo de tiempo más corto posible.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Elaboración de cartas, menús, etc.**

Quizás una de las partes más importantes del negocio de la hostelería sea la elección correcta de nuestra carta, de los menús diarios que servimos a nuestros clientes o de los aperitivos o tapas que servimos en nuestra barra.

La elaboración de escandallos de todos lo que servimos en el establecimiento y una correcta política de compras puede evitarnos equivocaciones que nos lleven a situaciones nada deseables dentro de nuestro negocio

Para un correcto funcionamiento nuestros técnicos realizan un análisis pormenorizado de nuestros clientes, de la situación económica del entorno del establecimiento y establece las mejores opciones para que nuestros productos tengan el éxito necesario entre nuestros clientes.

# *Fabio*

## *ponme en marcha*

### **Elección y formación de personal especializado**

La elección y formación continua del personal de nuestro negocio, tanto de sala como de cocina es fundamental para la obtención del éxito de nuestro local.

De esta forma tener un personal descontento, que no realiza su trabajo con el interés y profesionalidad que se espera de ellos puede llevarnos directamente al cierre del establecimiento. Si, sabemos que es duro de decir pero es realmente cierto. El importe de las nominas es un factor importante pero no exclusivo de este apartado.

Una actitud orientada al cliente, la capacidad de "relaciones públicas" de todo nuestro personal es fundamental para establecer unos vínculos con el cliente para que este se sienta cómodo en nuestro local y así fidelizar al máximo de clientes posibles.

Una correcta selección del personal, una formación adecuada pueden decantar a nuestro favor la elección de volver, día tras día, de nuestros clientes a nuestro establecimiento.

De esta forma, nuestros profesionales, con formación en psicología, pueden proceder a un asesoramiento específico tanto en el reclutamiento de todo nuestro personal como en la asignación de sus tareas diarias y el correcto trato a nuestros clientes que siempre repercutirá en la buena marcha de nuestro negocio.