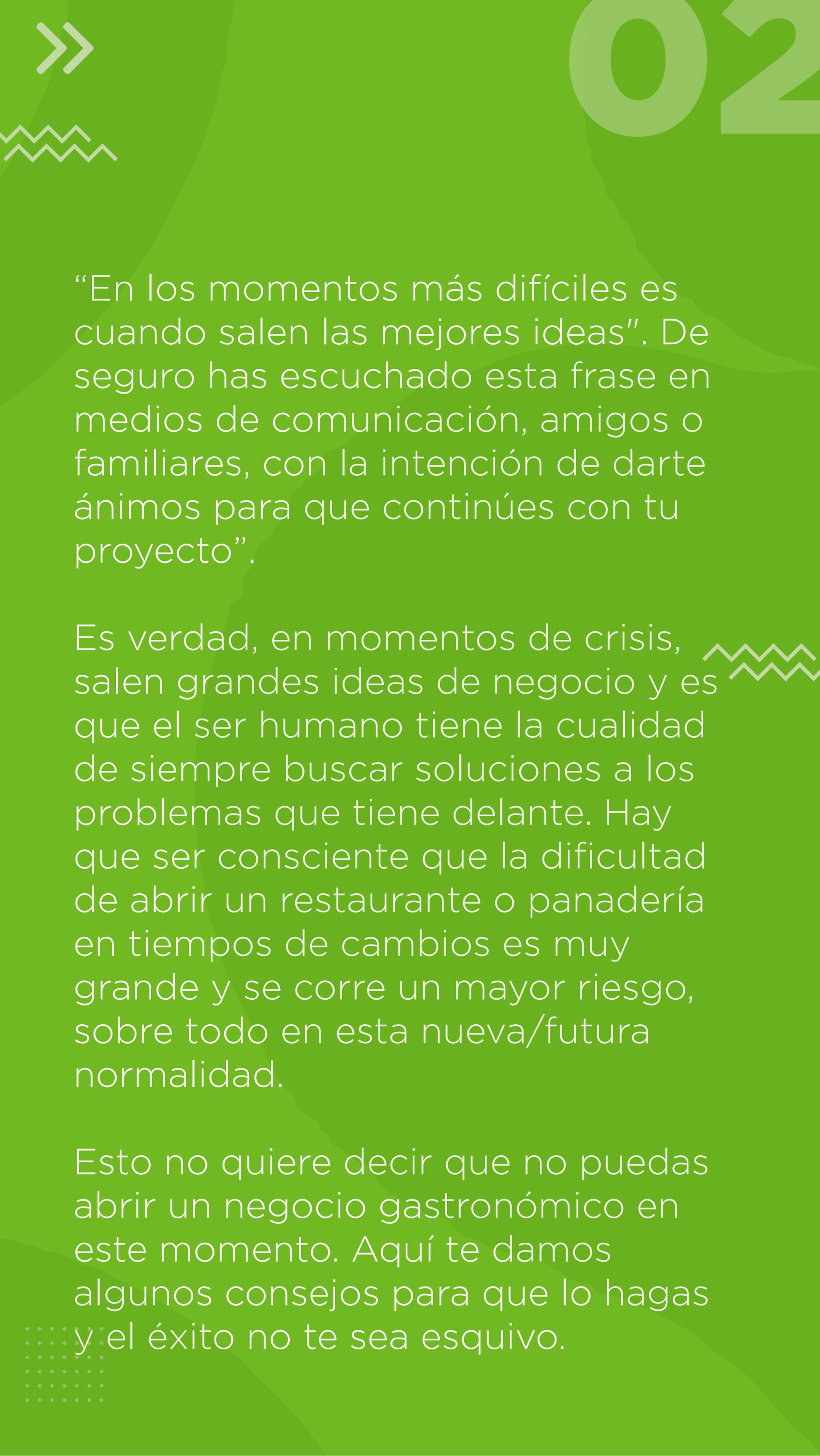




**Consejos
para abrir un
restaurante en
estos tiempos.**



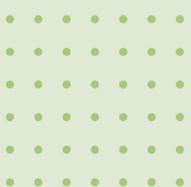
“En los momentos más difíciles es cuando salen las mejores ideas”. De seguro has escuchado esta frase en medios de comunicación, amigos o familiares, con la intención de darte ánimos para que continúes con tu proyecto”.

Es verdad, en momentos de crisis, salen grandes ideas de negocio y es que el ser humano tiene la cualidad de siempre buscar soluciones a los problemas que tiene delante. Hay que ser consciente que la dificultad de abrir un restaurante o panadería en tiempos de cambios es muy grande y se corre un mayor riesgo, sobre todo en esta nueva/futura normalidad.

Esto no quiere decir que no puedas abrir un negocio gastronómico en este momento. Aquí te damos algunos consejos para que lo hagas y el éxito no te sea esquivo.

La localización es muy importante.

Si siempre tenías que valorar la cantidad de personas que pasaban delante del local. Hoy debes de buscar un lugar analizando si es el mejor para ofrecer delivery y recojo en tienda. En una nueva realidad donde las incógnitas de posibles rebrotes del virus estarán ahí, el establecer el negocio en un área de viviendas y con facilidades de reparto y recojo, será un punto a favor para que tu negocio sea un éxito.



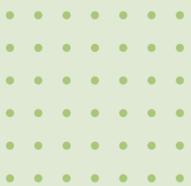
Piensa en rentabilidad, no en ventas.

En tiempos de bonanza los modelos de negocio basados en ventas son lo usual, pero ahora que tenemos una situación de inestabilidad, debes de analizar tu negocio desde los procesos basados en la rentabilidad. A la hora de crear el plan de negocio tendrás que revisar con mucho detalle cada ítem e insumo para que cada producto vendido lleve consigo el porcentaje de ganancia correcto. Si no tienes claro todos los costos no podrás controlar los números de tu negocio, y los picos de ventas que tengas se verán diluidos.



Dale una personalidad a tu restaurante o panadería.

Hace unos años la cocina fusión, oriental o basada en nuevos tipos de ingredientes o coccciones, eran el paradigma de lo novedoso o revolucionario. Ahora con tanta sobreinformación al alcance de la mano, los clientes lo que buscan es credibilidad, verdad y una historia que los enamore. A la hora de montar tu restaurante, debes darle una historia que cuente tu modelo de negocio, oferta gastronómica o ingrediente estrella. Un storytelling que muestre tu visión del negocio y la traslade al cliente, de una manera cercana, entendible y atractiva.



Adapta tu menú a las circunstancias.

Las cartas largas, platos sofisticados o los menús degustación han sido el modelo a seguir en los últimos años, pero ahora debes adaptarte a un cliente que pasará menos tiempo en el restaurante, que pedirá a domicilio o para llevar.

Por eso cuando vayamos a pensar nuestra carta, tendrá que ser una propuesta corta y concisa. Donde los productos de temporada vendrán a reforzar la historia de nuestro negocio, y nos ayudarán a tener los costes de los productos en los márgenes adecuados. “Los productos de temporada ayudan a contar nuestras historias y a controlar nuestros costes”.



Digitaliza la gestión de tu negocio.

En esta nueva normalidad muchas cosas que se hacían fuera del restaurante van a tener que trasladarse al ámbito digital: Ir a comprar insumos, buscar capacitaciones e ir a clases o acercarse al banco a solicitar capital. AliSoluciones te permite hacer todas esas cosas y más con solo un clic y sin salir de tu negocio.

Descubre más tips y consejos para la reactivación de tu negocio.

**Ingresa
AQUÍ**



crecemos-juntos.com



 **alicorp**