

## Principales técnicas para mejorar las operaciones y productividad de tu restaurante

En este material, te vamos a mostrar que medir la productividad es fundamental para hacer crecer o para aumentar la rentabilidad de tu restaurante

### En términos numéricos y como ejemplo

› Imaginemos que un restaurante durante el pasado año:



› Para calcular la productividad de los recursos humanos, vamos a utilizar las siguientes fórmulas:

#### › Fórmula 1

$$PR1 = \text{Total Clientes Servidos} / \text{Horas trabajadas}$$

$$PR1 = 74.562 \text{ clientes} / 15.600 \text{ horas} = 4,78$$

Así la productividad es de 4,78 clientes servidos por hora -persona trabajada.

#### › Fórmula 2

$$PR2 = \text{Ventas} / \text{coste de personal}$$

$$PR2 = 939.481 \text{ soles} / 176.280 \text{ soles} = 5,32$$

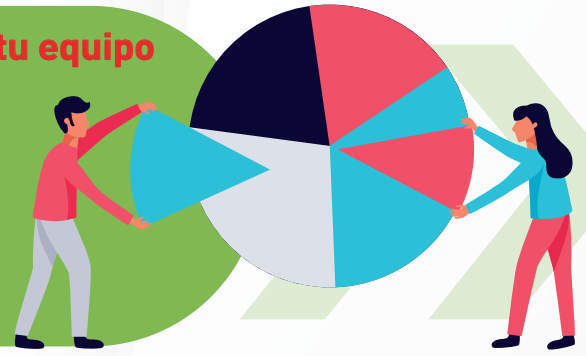
En esta segunda fórmula, significa que por cada sol de coste de personal hemos obtenido 5,32 soles de ingreso. Esto significa que cuanto mayores sean las magnitudes, más productivo será nuestro restaurante.

Pero la productividad por sí sola, tampoco nos da mucha información. Para que resulte más útil, debemos compararla con datos más amplios, como la productividad de los años anteriores o con otros restaurantes similares.

## Existen además algunas técnicas para mejorar las operaciones diarias

### > Identifica e implanta procesos involucrando a todo tu equipo

Debemos tener claro qué es lo que funciona y lo que no de nuestro negocio. ¿Qué procesos y procedimientos poseemos para que nuestro personal tenga cierta autonomía y el negocio funcione sin que el jefe esté siempre presente? Empieza haciendo listas con puntos de mejora. La clave es encontrar un equilibrio entre la optimización de los procesos y la autonomía de nuestro personal.

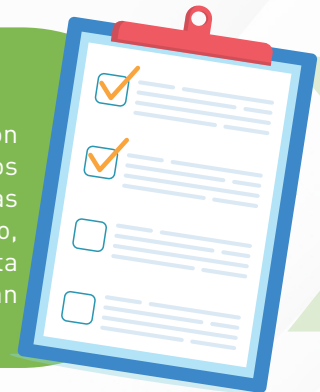


### > Trabaja “para” tu restaurante, no “en” tu restaurante

Inventarios, ventas, gestión del personal, compras, fijación de precios, etc. son algunos de los términos sobre los que se debería tener el control absoluto. Pero sin olvidarnos de la construcción del menú, del marketing, las campañas de fidelización, las redes sociales, entre otras acciones que contribuyen al éxito global del restaurante.

### > Crea hojas técnicas y fichas de producción

La hoja técnica y ficha de producción son documentos que recogen toda la información necesaria para desarrollar una receta, se indican cantidades, productos, procedimientos de elaboración, etc. Contar con las hojas técnicas y fichas de producción bien definidas de la carta nos permiten conocer cuánto cuesta la elaboración de los platos. Asimismo, la ingeniería de menús nos muestra los aspectos necesarios para la maximizar la venta de platos rentables y, por otro, cómo debemos colocarlos en nuestra carta para que sean altamente demandados.



### > Gestión de información

Nos permiten integrar todos los datos financieros, nóminas, pagos a proveedores, inventarios, gestión de facturas, etc. en tiempo real y de forma sencilla. Esta contabilidad analítica nos ofrece, además de un histórico, indicadores para conocer el buen funcionamiento de nuestro negocio.

### > Simplifica

El optar por un menú delimitado a unos pocos platos, que cambia según temporada, te genera una ventaja competitiva respecto a la competencia. Por un lado, simplificas las compras y gestión del inventario, reduces desperdicios y liberas espacio, y, por otro, sometes costes de inventario y de materias primas. Igualmente, con este ahorro de costes, tendrás más libertad para lanzar ofertas o invertir en marketing. Lo importante es que la simplificación sea interiorizada por todos los miembros del equipo y que se genere una cultura que la fomente desde el inicio.



**Finalmente te explicamos porque es importante mejorar las operaciones y productividad de tu restaurante:**

1



Genera ahorro de costos, ya que te permite deshacerte de aquellos elementos innecesarios para alcanzar los objetivos.

2



Proporciona un gran ahorro de tiempo, lo que da la posibilidad de realizar un mayor número de tareas en un menor tiempo y, generalmente, con menor esfuerzo.

3



Estableces objetivos y metas a medio y largo plazo en la gestión de tu restaurante, y comunicas a tu equipo de trabajo será importante para conseguir un total compromiso.