



Módulos independientes.

En el caso que no se requiera el asesoramiento completo de punta a punta, los módulos de trabajo pueden ser contratados de forma individual, o bien, combinarse a modo de paquetes según la necesidad.

**Conocé nuestros
17 módulos**



①

Location Advisory

Location, location, location!! Probablemente uno de los módulos mas importantes. ¿Dónde nos ubicamos? Realizamos búsquedas con un equipo de Realtors Comerciales basándonos en los requerimientos del cliente para encontrar la mejor alternativa que se adecue al concepto que vamos a desarrollar. Este módulo incluye no solo la búsqueda constante, sino también el análisis de cada locación encontrada. ¿Está habilitada para restaurant? ¿Está a código? ¿Por qué está disponible? ¿Tiene visibilidad? ¿Hay tránsito en la zona? Adicionalmente, se realiza una análisis demográfico: ¿Quienes son mis vecinos? ¿Dependo del turismo o cuento con residentes? ¿Cuál es el ingreso medio de un hogar tipo? ¿Es de fácil acceso? ¿Con quié competimos en la zona? ¿Qué comercios nos rodean? ¿La zona esta en crecimiento?

②

Lease Negotiations

Una vez encontrada la locación, se procede a la negociación del contrato. Este puede ser, la compra de la propiedad, la compra de un fondo de comercio o el alquiler de un espacio. Sea cual sea la operación, recibiremos un contrato en el cual las cláusulas nos detallarán la vigencia del lease o contrato de alquiler, el valor del alquiler o del fondo de comercio, los aumentos anuales, las expensas, restricciones para el uso, garantías necesarias, depósitos y adelantos, periodos de gracia, entre otros. Contamos con abogados comerciales especializados que nos brindan soporte al momento de la negociación de cada uno de los puntos para lograr cerrar el mejor acuerdo.

③

Legal Advisory

¿Tenemos intenciones de aplicar a una Visa de Inversor? ¿Habilidades extraordinarias? ¿O a la transferencia de ejecutivos o gerentes dentro de una misma empresa? Contamos con el soporte de abogados especializados en inmigración quienes los orientaran a la mejor alternativa posible. ¿Cuál es el mínimo a invertir? ¿Debo aplicar toda la inversión al negocio? ¿Debo desarrollar un Business plan? ¿Cómo armar un Business Plan? ¿Qué debo y qué no debo decir en el Business Plan? ¿Cuál es el tiempo estimado en las embajadas para la aprobación del proyecto? ¿Me prepararan para la entrevista? Estas y más consultas serán respondidas por nuestro equipo, quienes posteriormente comenzaran con la aplicación.

④

Permits, Licenses

Probablemente una de las tareas mas tediosas. ¿Qué permisos y licencias necesito sacar? ¿Qué documentación se necesita? ¿Cuánto demora el proceso? Todos los negocios necesitan permisos, licencias y habilitaciones tanto de la ciudad, del condado y del estado. Para esto hay que recopilar información, documentos, completar formularios y aplicaciones hasta lograr las aprobaciones requeridas. Finalmente se procede a las inspecciones de fuego, salubridad y obra. Nosotros nos encargamos de todo este proceso de punta a punta, para lograr la aprobación de estos permisos lo antes posible. Contamos con contactos en distintos departamentos de la ciudad, el condado y el estado para expeditar cada trámite y proceso para conseguir así las habilitaciones necesarias para abrir el negocio.

⑤

Insurances Selection

Todo nuevo negocio en Estados Unidos necesita seguros, tanto para la locación como para empleados. Contamos con las mejores empresas proveedoras de seguros, analizamos cada una de las pólizas para elegir la mejor alternativa posible que aplique a nuestro concepto.

⑥

Architect & General Contractor Selection

Contamos con General Contractor especializados en el desarrollo de conceptos gastronómicos. Con dichos GC nos encargamos de la coordinación de carpinteros, herreros, electricistas y plomeros entre otros para el desarrollo de la obra. Nos encargamos de los permisos de obra, cotización de materiales y mano de obra. Hacemos seguimiento constante de la obra para asegurar la ejecución de las mejores prácticas y finalización del proyecto en los tiempos acordados para posteriormente conseguir las aprobaciones requeridas en las inspecciones de obra.

⑦

Layout & Floor Plan

¿Cómo debo armar el negocio? ¿Cuál es la manera mas eficiente de equipar la cocina? ¿Cómo debo distribuir los equipos y maquinaria para lograr la optimización de procesos?

Ayudamos en el desarrollo del plan de piso y el armado eficiente del negocio para optimizar procesos y mecanismos, el flujo de gente dentro del negocio y las operaciones del personal.

⑧

Furniture, Fixtures & Equipment Selection

¿Qué maquinarias y equipos debo comprar? ¿Qué mobiliario necesito? ¿Quienes son los mejores proveedores? ¿Me sirven los equipos existentes?

Asesoramos en la selección del equipamiento necesario, y contamos con una cartera de los mejores proveedores de equipamiento comercial para asegurar la mejor relación entre precio y calidad.

9

Branding (Name, logo, design, look & feel)

¿Estamos creando un nuevo concepto? ¿Una nueva marca?

En este modulo nuestra consultoría ofrece el desarrollo de la marca, el concepto, y la experiencia de consumo . ¿Qué nombre le ponemos? ¿Qué imagen queremos dar? ¿A quién apuntamos? ¿Quiénes serán nuestros clientes? ¿Cómo será la experiencia del cliente en nuestro negocio? ¿Cómo queremos que nos recuerden? ¿Qué sensaciones queremos transmitir? ¿Cómo decoramos el negocio? ¿Cómo nos promovemos?

Estas y muchas cuestiones más se incluyen en este módulo, soportado por un equipo de diseñadores gráficos, licenciados en marketing y decoradores de interiores que trabajaran en equipo para el desarrollo de nuestra marca y de nuestro local.

10

Hiring, Recruiting & Training

¿A quién contratamos? ¿Qué perfil debe tener nuestro colaborador?

Se realiza la búsqueda, entrevista y selección del personal hasta comenzar el primer día de trabajo y se entrena a los empleados para realizar cada una de sus funciones. El reclutamiento se realiza mediante portales de búsquedas laborales y anuncios en el área.

Éste módulo comienza no antes del mes previo a la apertura y se da por concluido una vez finalizada la primer semana desde la apertura.

Adicionalmente incluye la capacitación a los empleadores para el armado de documentación legal para la contratación efectiva.

11

Menu & Recipe Development

¿Qué vamos a vender? ¿Cómo va a estar organizado nuestro menú? ¿Cuáles son las mejores recetas? ¿Cómo queremos que luzcan nuestro platos? ¿Qué está de moda? ¿Qué es una tendencia?

El módulo incluye un análisis de mercado, competencia y tendencias para el armado de un menú eficiente. Incluye el armado de recetas y procedimientos para el armado de cada platillo, así también como la presentación del mismo. El módulo finaliza con la apertura del negocio.

12

Selection Of Vendors

¿Quiénes son los mejores proveedores? ¿Quiénes tienen mejor precio? ¿Cómo son las modalidades de pago y de entrega? ¿Hay volúmenes mínimos?

Se realiza la búsqueda y selección de proveedores tales como: alimentos y bebidas, descartables (por ejemplo bolsas, containeres, utensilios, stickers), servicios (luz, gas, agua, internet y cable), técnicos en reparaciones, productos y servicios de limpieza, suministros de oficina, fumigación, etc. Incluye el armado de la documentación para la contratación de los mismos. El módulo finaliza con la apertura del negocio.

13

Food Cost & Pricing

¿Qué precios debemos poner para ser competitivos en el mercado? ¿Dónde nos queremos posicionar? ¿Cómo costeamos los platillos? ¿Qué importancia tiene la materia prima y la mano de obra? ¿Debemos aplicarle la carga fabril? Nuestra consultora se encarga del costeo de todo el menú, basándonos en el posicionamiento deseado, la competencia, los precios de materia prima de quienes nos proveen los insumos considerando el análisis de desperdicios.

14

POS System Selection

¿Qué procesador utilizo? ¿Cuál es la mejor empresa? ¿Qué hardware es el más eficiente? ¿Cuál es el más moderno? ¿Qué sistema es el mejor para el tipo de negocio que deseamos desarrollar? ¿Cuál es la empresa que me cobrará menos fees por transacciones?

El módulo de selección de Point of Sales incluye la búsqueda de la mejor alternativa hardware-software-procesador para el negocio: negociación de fees de procesamiento de tarjetas, implementación de hardware, configuración del software, implementación del menú, modificadores de productos, combos, planes de fidelización, configuración de reportes de venta, inventario, clock in-clock out de empleados, calendario y cronogramas, training y capacitación a los empleados y empleadores.

15

Social Media & Marketing Guidance

¡Marketing! ¡Que todos nos conozcan!

Este módulo incluye la orientación para el mejor desarrollo de estrategias de venta: orientación para la terciarización de proveedores desarrolladores (Web Design, Community Managers & Social Media, Google Ads), organización de sesiones fotográficas, publicidad y promociones en medios y mucho más.

16

Delivery Platforms Development

La nueva normalidad y las nuevas metodologías de consumo. ¡Las nuevas plataformas de delivery! ¿Cuáles me convienen? ¿Cuáles me cobran menos fee? ¿Cuál no me debe faltar? ¿Cómo las activo? ¿Cómo configuro el menú? ¿Cómo me promociono dentro de las mismas?

El módulo incluye la implementación de sistemas automatizados de delivery, la activación de plataformas (como UberEats, Postmates, Grubhub y Doordash, Otter), el envío de documentación requerida, configuración de depósitos cuenta bancaria, solicitud de hardware (tablets, printers), configuración de menú, modificadores, combos, promociones, estrategias de visibilidad, definición de rangos y alcance, negociación de fees y delivery drivers, entrenamiento a empleados y empleadores.*

*No incluye sesión fotográfica.

17

Virtual Platforms Implementation

¿Qué es un Virtual Restaurant? Un restaurante virtual es un negocio de servicios de alimentos que atiende a los clientes exclusivamente a través de la entrega en función de pedidos telefónicos o pedidos de alimentos en línea. Es una entidad vendedora de alimentos separada que opera desde la cocina de un restaurante existente. Es una marca separada de la original, la cual funciona como restaurant invisible o fantasma, donde los clientes solamente la encontrarán en la plataforma virtual UberEats, sin asociarla con el concepto principal, captando distintos consumidores y generando una contribución marginal al negocio principal.