

PROPUESTA DE VALOR

MODELO OPERATIVO

¿A Quién?

¿Sé **quienes son mis clientes?**, ¿Cuál es el **tipo de cliente que me interesa?**

¿Cómo me doy a conocer? ¿**cómo atraerlos?**

¿Cuál es mi **relación con mis clientes?**

¿Cómo puedo **fortalecerla?**

¿Qué?

¿**Qué ofrezco a mis clientes?** ¿en que soy **bueno?**: ¿servicio, gastronomía, ambiente, local diferente, experiencia?

¿Tengo claro mi entorno, y conozco contra quién **compito** y como diferenciarme?

¿Estoy en contacto con otros **profesionales o escuelas de hostelería** para enriquecerme y ofrecer algo mejor?



**FORTALECER
MI NEGOCIO**



¿Cómo?

Equipo

¿Cómo **motivar y formar a mi equipo de personas** para que sean parte de mi éxito? ¿Les hago **seguimiento diario**?

Proveedores

¿Cómo puedo **mejorar mi relación con los proveedores para convertirlos en aliados** y contar con su experiencia para hacer más fuerte mi negocio?

Procesos

¿Tengo claro cuales son **mis procesos clave** y como mejorarlos?

¿Cuánto?

¿Cuáles son mis diferentes **vías de ingreso?**, ¿cómo maximizarlas?, ¿ticket medio?, ¿frecuencia/rotación?, etc.

¿Cuáles son los **costes** que incurre tu negocio?, ¿Cómo minimizarlos?

¿He realizado alguna formación para actualizar **mis aptitudes de gestión?**

Cuenta de explotación

**¿Y CÓMO VOY DE
DE SINERGIAS?**

¿Lo hago todo solo o me apoyo las autoridades locales, **negocios próximos, asociaciones sectoriales, asesores....?**