

Asesoría de gestión financiera y de negocios para rubros de cafetería llevada a la practica

Según los estudios de bancos como el Santander y el ministerio de economía de Chile (Informe 2023), **en el rubro gastronómico el 80% de las pymes cierran en los dos primeros años siendo negocios RENTABLES.**

¿Por qué quiebran los negocios de comida si son rentables y con ideas buenas de negocio?

La mayoría de las pymes que quiebran o cierran, tienen un buen producto o idea de negocio, sin embargo, cierran por un mal manejo y gestión en las finanzas, además por la poca o nula capacitación de dueños de locales, los cuales abren negocios con un buen producto, pero sin los conocimientos básicos en ventas, finanzas, marketing y gestión, lo que lleva como resultado a tomar malas decisiones en sus locales y en consecuencia una baja rentabilidad, sin embargo, con una buena preparación y estudio, las buenas ideas pueden llegar hacer modelos de negocios muy exitosos. Invertir en uno mismo como dueño de negocio es lo más importante para crear riqueza y multiplicarla, las buenas ideas, pero mal gestionadas terminan en malos resultados.

¿Cuál es el objetivo de esta asesoría practica? Entregar información de finanzas y gestión en relación a los márgenes de precio, ganancia, costo de la mercancía, salarios y porcentajes de pago sobre el rubro de cafeterías llevado a la práctica. Además, entregar información sobre ventas, gestión de recursos y elaboración de procesos con el fin de poder sistematizar el negocio de forma autónoma. Esta asesoría tiene el objetivo de acortar la curva de aprendizaje de los dueños, evitar la pérdida de dinero y sobre todo obtener conocimientos vitales en base a los pilares más importante a la hora de tener un negocio gastronómico.

Temario

1. Propuesta de valor y marca, ¿En qué me diferencio a mi competencia?
2. ¿Cuál es mi nicho y clientes de mercado?
3. ¿Cómo colocar precio a mis productos? ¿Cuál es el mejor precio? ¿Que es vender bien VS vender?
4. Estrategias para aumentar precios y ventas de mis productos ¿Cómo aumento mi ticket promedio?
5. ¿Qué cosas importantes debo ofrecer para cobrar y rentar más?
6. El peligro de las ofertas y descuentos (**Cientes tóxicos**)
7. Estrategia de venta enfocada a la captación, fidelización y monetización de clientes.
8. ¿Cómo seleccionar a mi equipo de trabajo?
9. ¿Cómo debo formar a mi equipo para cerrar ventas y ser buenos vendedores?
10. ¿Qué debo hacer para no ser un auto empleado de por vida? ¿Cómo delegar tareas?
11. Formación de procesos internos y organigramas de funciones
12. La importancia de los manuales operativos y su sistematización desde el día 1
13. ¿Cuánto debo pagar en arriendo, staff, servicios básicos, materia prima etc.?
14. ¿Cómo organizo mis gastos en mi local? ¿Qué es el flujo de caja?
15. Diferencias entre márgenes de rentabilidad y mi utilidad neta

¿Qué incluye la asesoría?

- Información actualizada de todos los puntos establecidos en el temario.
- Documentos en PDF donde tendrán la información más relevante.
- Tablas de Excel con ejemplos en % de cómo gestionar los gastos en sus cafeterías u locales.
- Esquemas de procedimientos y primeros pasos a sistematizar un negocio.
- Acompañamiento y seguimiento por 1 mes.

Modalidad: Presencial región metropolitana: **8 horas** de capacitación distribuidas en **2 días**.

Online remota (zoom): **6 horas**

Valores: **Presencial 500.000 / Online 400.000 (No incluye IVA)**

Formas de pago: Transferencia bancaria en pesos chilenos o US dólares.

¿Te gustaría tomar esta asesoría y marcar la diferencia siendo un dueño más preparado?

Contáctame vía WhatsApp **+569 65519320** o llamar al **965519320**