

Idea de negocio

La idea principal es un restaurante con una temática de bar, donde en la barra se pueden encontrar tanto bebidas alcohólicas como helados y bebidas no alcohólicas de esta manera dar una experiencia nueva a los clientes haciendo un choque con los conceptos ya establecidos en la sociedad moderna y así satisfacer las preferencias de los comensales. También tendría música en vivo y los clientes podrían subir al escenario a tocar sus canciones.

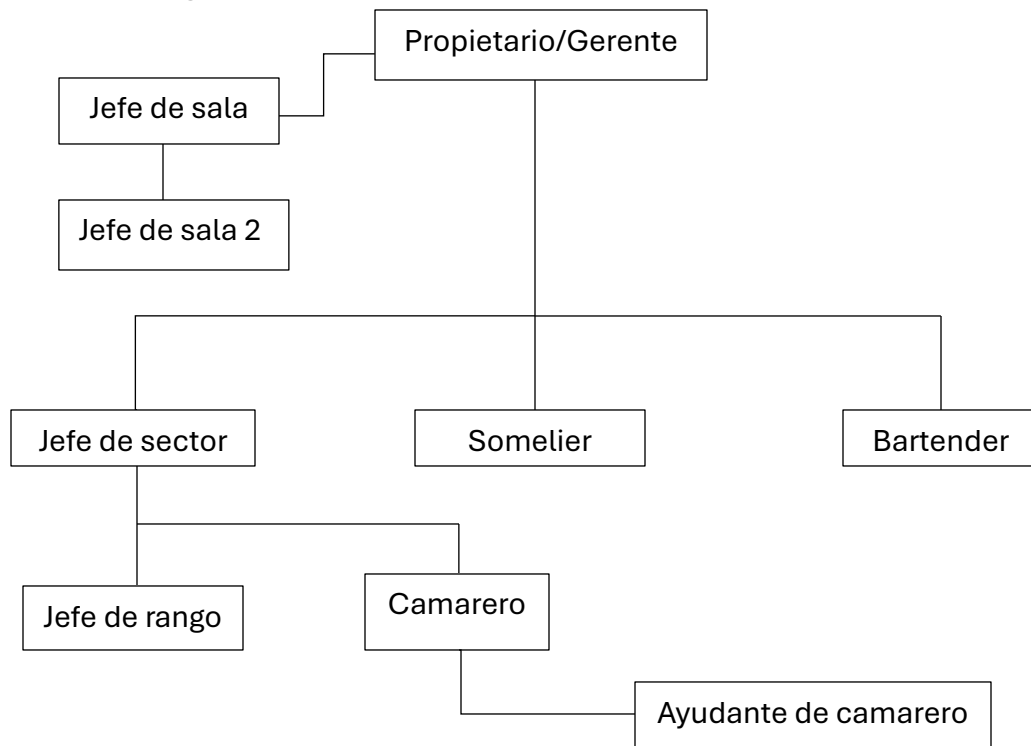
Misión

Dar a los clientes un espacio familiar y de relajación donde puedan disfrutar en con a amigos sin tener que preocuparse por nada durante el tiempo que estén en el local.

Visión

Mantenerse relevante con el paso del tiempo y cumplir las expectativas de los clientes, de esta manera llamar aún más la atención de una mayor cantidad de personas para que ellos también puedan disfrutar de la experiencia.

Estructura organizacional



Sostenibilidad social

Condiciones Laborales Justas: Garantizar salarios justos y beneficios para todos los empleados, así como un ambiente de trabajo seguro y respetuoso.

Involucramiento Comunitario: Participar en actividades locales, apoyar a productores locales y colaborar con organizaciones comunitarias.

Educación y Conciencia: Ofrecer talleres o charlas sobre alimentación saludable, sostenibilidad y cocina responsable para clientes y empleados.

Diversidad e Inclusión: Fomentar un ambiente diverso e inclusivo, contratando a personas de diferentes orígenes y promoviendo la equidad en el trabajo.

Sostenibilidad ambiental

Uso de Ingredientes Locales: Comprar productos de temporada y de agricultores locales para reducir la huella de carbono y apoyar la economía local.

Reducción de Desperdicios: Implementar prácticas de minimización de residuos, como el reciclaje, el compostaje y el uso de envases reutilizables.

Eficiencia Energética: Usar electrodomésticos y tecnologías que consuman menos energía y agua, como sistemas de iluminación LED y grifos de bajo flujo.

Menús Sostenibles: Ofrecer opciones vegetarianas y veganas que requieran menos recursos y generan menos emisiones de gases de efecto invernadero.

Sostenibilidad económica

Gestión Eficiente: Optimizar la gestión de inventarios para reducir costos y desperdicios, utilizando técnicas como el “just-in-time”.

Diversificación de Ingresos: Ofrecer servicios adicionales, como catering, clases de cocina o productos alimenticios, para generar múltiples fuentes de ingresos.

Precios Justos: Establecer precios que reflejen el costo real de los ingredientes y el trabajo, asegurando la viabilidad económica sin sacrificar la calidad.

Fidelización de Clientes: Crear programas de lealtad o descuentos para clientes frecuentes, incentivando su regreso y asegurando ingresos constantes.

Socios clave

1. Proveedores de Alimentos
2. Proveedores de Bebidas
3. Empresas de Catering y Eventos
4. Agencias de Marketing
5. Organizaciones Locales y Comunidades
6. Empresas de Tecnología
7. Emprendedores Locales
8. Instituciones Educativas
9. Instituciones Financieras

Actividades clave

1. Gestión de la Cocina
2. Gestión del Personal
3. Gestión de Proveedores
4. Marketing y Promoción
5. Servicio al Cliente
6. Gestión Financiera
7. Mantenimiento y Limpieza
8. Innovación de Menú
9. Sostenibilidad
10. Eventos y Promociones Especiales

Recursos clave

1. Recursos Humanos
2. Infraestructura
3. Equipamiento
4. Ingredientes y Suministros
5. Capital Financiero
6. Tecnología y Herramientas
7. Relaciones Comerciales
8. Permisos y Licencias
9. Propiedad Intelectual
10. Marketing y Promoción
11. Sistemas de Gestión de Residuos

Propuesta de valor

En este restaurante, ofrecemos una experiencia culinaria única que combina ingredientes frescos y locales con recetas innovadoras, todo en un ambiente acogedor y amigable. Nuestro compromiso con la sostenibilidad y la comunidad nos distingue, y nos esforzamos por brindar un servicio personalizado que haga que cada visita sea especial. Ya sea que desees disfrutar de una cena elegante o una comida rápida y deliciosa, tenemos opciones para todos los gustos y presupuestos.

Relación con el cliente

1. Comunicación Efectiva
2. Experiencia del Cliente
3. Programas de Fidelización
4. Interacción en Redes Sociales
5. Eventos Especiales
6. Marketing Personalizado
7. Gestión de Quejas
8. Encuestas y Sugerencias

Canales

1. Presencia Física
2. Sitio Web
3. Redes Sociales
4. Aplicaciones de Entrega
5. Marketing Digital
6. Eventos y Colaboraciones
7. Feedback y Reseñas
8. Marketing de Influencers
9. Publicidad Tradicional

Segmentos de clientes

1. Parejas
2. Grupos de Amigos
3. Profesionales y Ejecutivos
4. Turistas
5. Amantes de la Gastronomía

Estructura de costos

Costos de Alimentos y Bebidas: 30-35%

Costos Laborales: 25-30%

Costos Operativos: 15-20%

Costos de Marketing: 5-10%

Costos Financieros y Administrativos: 5-10%

Costos de Desperdicio y Pérdidas: 3-5%

Fuentes de ingresos

1. Ventas de Alimentos
2. Ventas de Bebidas
3. Servicio de Catering
4. Comida para Llevar y Delivery
5. Eventos Especiales y Actividades
6. Ventas de Productos
7. Reservas para Eventos Privados
8. Patrocinios y Colaboraciones
9. Tarifas por Reservaciones
10. Programas de Lealtad

Fortalezas

1. Calidad de la Comida
2. Experiencia del Cliente
3. Ubicación Estratégica
4. Fidelización del Cliente
5. Adaptabilidad y Flexibilidad
6. Reputación y Marca
7. Estrategia de Marketing Efectiva
8. Eficiencia Operativa
9. Enfoque en la Sostenibilidad
10. Personal Capacitado y Motivado

Oportunidades

1. Expansión de Menú
2. Tendencias Alimentarias Saludables
3. Catering y Eventos
4. Aumentar la Presencia en Línea
5. Colaboraciones con Influencers
6. Nuevas Fuentes de Ingresos
7. Participación en Eventos Locales
8. Mejorar la Experiencia del Cliente
9. Ofertas de Entrega y Comida para Llevar
10. Sostenibilidad y Prácticas Ecológicas

Debilidades

1. Altos Costos de Operación
2. Dependencia de Proveedores
3. Falta de Estrategia de Marketing
4. Turnover Elevado de Personal
5. Limitaciones de Espacio
6. Inconsistencia en la Calidad de la Comida
7. Poca Visibilidad en Línea
8. Falta de Innovación
9. Problemas de Gestión Financiera
10. Resistencia al Cambio

Amenazas

1. Competencia Intensa
2. Cambios en las Preferencias del Consumidor
3. Crisis Económicas
4. Aumento de Costos de Ingredientes
5. Regulaciones y Normativas
6. Crisis Sanitarias (como pandemias)
7. Desastres Naturales
8. Críticas Negativas en Línea
9. Problemas de Seguridad Alimentaria
10. Tendencias hacia el Delivery y Comida Rápida

Logo



Slogan

Tazón de Hestia cálido como el abrazo de la familia

Colores principales



Gastos fijos

1. Alquiler del Local (C\$300,000 - C\$1,500,000)
2. Salarios y Sueldos del Personal (C\$800,000 - C\$2,500,000)
3. Servicios Públicos (electricidad C\$100,000 - C\$300,000, agua C\$30,000 - C\$100,000, gas C\$20,000 - C\$70,000, internet C\$30,000 - C\$70,000)
4. Seguros (C\$50,000 - C\$150,000)
5. Licencias y Permisos (C\$50,000 - C\$200,000 (anuales))
6. Mantenimiento de Equipos e Instalaciones (C\$30,000 - C\$100,000)
7. Gastos Administrativos (C\$50,000 - C\$200,000)
8. Publicidad y Marketing (C\$30,000 - C\$150,000)
9. Suministros de Oficina (C\$10,000 - C\$50,000)
10. Amortización de Equipos y Mobiliario (C\$100,000 - C\$300,000)

Costo Mínimo Estimado: Aproximadamente C\$1,650,000

Costo Máximo Estimado: Aproximadamente C\$5,000,000

Gastos variables

1. Costos de Alimentos y Bebidas (€500,000 - €2,000,000)
2. Comisiones de Plataformas de Delivery (€50,000 - €150,000)
3. Salarios del Personal (€100,000 - €500,000)
4. Suministros de Cocina (€20,000 - €100,000)
5. Costos de Marketing (€30,000 - €200,000)
6. Gastos de Mantenimiento y Reparaciones (€20,000 - €100,000)
7. Gastos de Eventos Especiales (€50,000 - €300,000)
8. Costos de Transporte (€20,000 - €100,000)
9. Impuestos sobre Ventas (Generalmente un 13% sobre las ventas totales)
10. Gastos en Ingredientes para Platos Especiales (€30,000 - €150,000)

Costo Mínimo Estimado: Aproximadamente €900,000

Costo Máximo Estimado: Aproximadamente €3,650,000

Precio de producto

Por la cantidad de productos que se pueden vender el aproximado sería entre €2500 - €8000

Punto de equilibrio en unidades

Mínimo estimado

$$\text{Costo variable por unidad} = \frac{\text{€1000}}{\text{€900,000}} = \text{€900}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{€1,650,000}}{\text{€2,500} - \text{€900}} = \frac{\text{€1,650,000}}{\text{€1,600}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = 1,031.25$$

Dado que no se pueden vender fracciones de productos, redondearíamos a 1,032 unidades.

Máximo estimado

$$\text{Costo variable por unidad} = \frac{\text{€3,650,000}}{\text{€1,000}} = \text{€3,650}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{€5,000,000}}{\text{€8,000} - \text{€3,650}} = \frac{\text{€5,000,000}}{\text{€4,350}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} \approx 1,149.43$$

Dado que no podemos vender fracciones de productos, redondearíamos a 1,150 unidades.

Punto de equilibrio monetario

Mínimo estimado

$$\text{€2,500} * \text{€1,032} = \text{€2,580,000}$$

Máximo estimado

$$\text{€8,000} * \text{€1,150} = \text{€9,200,000}$$

Activos

Activos Corrientes

1. Efectivo
2. Cuentas por cobrar
3. Inventarios
4. Gastos pagados por adelantado

Activos No Corrientes

1. Inmuebles
2. Mobiliario y equipo
3. Maquinaria
4. Mejoras en el local
5. Intangibles

Activos Financieros

1. Inversiones a largo plazo
2. Depósitos de garantía

Pasivos

Pasivos Corrientes

1. Cuentas por pagar
2. Préstamos a corto plazo
3. Gastos acumulados
4. Impuestos por pagar
5. Anticipos de clientes

Pasivos No Corrientes

1. Préstamos a largo plazo
2. Obligaciones por arrendamiento
3. Bonos emitidos

Competencia

En 2023, Costa Rica cuenta con aproximadamente 1,600 restaurantes clasificados bajo la temática de bar, según el Ministerio de Salud, lo cual da pie a pensar que actualmente existen más que esta cifra. Sin embargo, este número puede variar dependiendo de las fuentes y las actualizaciones en el registro de negocios.

Importancia de las obligaciones tributarias

1. Cumplimiento Legal

- Evitar Sanciones: Cumplir con las obligaciones tributarias ayuda a evitar multas, sanciones y otros problemas legales que pueden surgir por incumplimiento.
- Reputación Empresarial: Un restaurante que cumple con sus obligaciones fiscales tiene una mejor reputación entre clientes, proveedores y la comunidad.

2. Contribución al Desarrollo Social y Económico

- Financiamiento de Servicios Públicos: Los impuestos recaudados por el gobierno financian servicios esenciales como educación, salud e infraestructura, beneficiando indirectamente a los restaurantes y sus clientes.
- Desarrollo Local: Contribuir con los impuestos ayuda al desarrollo de la comunidad y del entorno en el que opera el restaurante.

3. Acceso a Beneficios y Subvenciones

- Acceso a Programas Gubernamentales: Muchos programas de apoyo para pequeñas y medianas empresas (PYMES) requieren que las empresas estén al día con sus obligaciones tributarias.
- Licencias y Permisos: Para obtener licencias y permisos necesarios para operar, es esencial demostrar que se cumplen las obligaciones fiscales.

4. Planificación Financiera

- Gestión de Costos: Conocer las obligaciones tributarias permite a los dueños de restaurantes planificar mejor sus finanzas y evitar sorpresas al momento de realizar pagos.
- Presupuestos: Las obligaciones fiscales son un componente esencial en la elaboración de presupuestos anuales y en la proyección de flujos de caja.

5. Transparencia y Confianza

- Relaciones Comerciales: Cumplir con las obligaciones tributarias fomenta la transparencia en las relaciones con proveedores, clientes y entidades financieras.
- Fidelización de Clientes: Un restaurante que opera dentro del marco legal genera confianza en los clientes, lo que puede traducirse en lealtad y repetición de negocios.

6. Responsabilidad Social

- Contribución a la Comunidad: Al cumplir con las obligaciones fiscales, los restaurantes contribuyen al bienestar de la comunidad en la que están ubicados, fortaleciendo su compromiso con la responsabilidad social.

Liquidación

1. Planificación de la Liquidación

- **Evaluar la Situación Financiera:** Analiza los activos, pasivos, ingresos y gastos del restaurante.
- **Decidir el Método de Liquidación:** Puede ser voluntaria (por decisión del propietario) o involuntaria (por mandato judicial).

2. Notificación

- **Informar a los Empleados:** Comunicar a los empleados sobre el cierre y el proceso de liquidación.
- **Notificar a Proveedores y Clientes:** Informar a proveedores y clientes sobre el cierre para evitar pedidos futuros y resolver cuentas pendientes.

3. Liquidación de Activos

- **Valorar Activos:** Hacer un inventario de todos los activos (mobiliario, equipo, inventario, etc.) y determinar su valor de mercado.
- **Vender Activos:** Realizar ventas públicas o privadas para liquidar activos, lo que puede incluir subastas o ventas a precios reducidos.

4. Pago de Pasivos

- **Saldar Deudas:** Utilizar los fondos obtenidos de la venta de activos para pagar deudas a proveedores, acreedores, y otros pasivos.
- **Resolver Obligaciones Fiscales:** Asegurarse de que todas las obligaciones tributarias estén saldadas.

5. Cierre de Cuentas

- **Cerrar Cuentas Bancarias:** Cancelar cuentas bancarias relacionadas con el negocio.
- **Liquidar Obligaciones Laborales:** Pagar indemnizaciones y otros beneficios a los empleados según la legislación laboral.

6. Documentación

- **Registrar la Liquidación:** Preparar y archivar todos los documentos legales necesarios para formalizar la liquidación.
- **Guardar Registros:** Conservar registros de la liquidación, incluidas las transacciones de venta de activos y pago de deudas.

7. Formalización de la Liquidación

- **Notificación a las Autoridades:** Informar a las autoridades pertinentes sobre la liquidación del restaurante, cumpliendo con los requisitos legales.
- **Cerrar Licencias y Permisos:** Cancelar todas las licencias, permisos y registros relacionados con el negocio.

8. Evaluación Final

- Revisión de la Liquidación: Evaluar el proceso de liquidación y asegurarse de que se han cumplido todas las obligaciones legales y financieras.

Problema y descripción

Falta de Tiempo para Cocinar

En la vida moderna, muchas personas tienen horarios laborales ocupados y responsabilidades familiares que limitan su tiempo para cocinar. Esto puede llevar a varias situaciones problemáticas:

Justificación

1. Alimentación Inadecuada: Las personas pueden recurrir a opciones poco saludables, como comida rápida o productos ultra procesados, debido a la falta de tiempo y energía para preparar comidas nutritivas.
2. Estrés y Fatiga: La presión de equilibrar el trabajo, las tareas del hogar y otras obligaciones puede generar estrés. La cocina requiere tiempo y esfuerzo, lo que puede aumentar la carga emocional y física en las personas.
3. Dificultad para Planificar Comidas: La falta de tiempo también puede dificultar la planificación de comidas balanceadas, lo que resulta en decisiones impulsivas al momento de comer.
4. Pérdida de Conexión Familiar: Cocinar en casa puede ser una oportunidad para que las familias se reúnan. La falta de tiempo puede reducir estas interacciones y, por ende, la cohesión familiar.

Público meta

El público meta sería uno entre los 20 y los 40 años o más

Objetivo

1. Ofrecer una experiencia culinaria: Proporcionar a los clientes platos de alta calidad, utilizando ingredientes frescos y técnicas de cocina adecuadas.
2. Satisfacer a los clientes: Asegurarse de que los comensales tengan una experiencia agradable, que incluya un buen servicio, ambiente acogedor y atención a sus necesidades.
3. Generar rentabilidad: Lograr un equilibrio entre los costos de operación y los ingresos, asegurando la viabilidad financiera del negocio.
4. Crear un ambiente único: Diferenciarse de la competencia mediante un diseño atractivo, una decoración temática o un concepto innovador que atraiga a los clientes.

Actividades

1. Preparación de alimentos: Cocinar y preparar los platos del menú, asegurándose de mantener altos estándares de calidad y presentación.
2. Planificación del menú: Diseñar y actualizar el menú, considerando la estacionalidad de los ingredientes, las tendencias culinarias y las preferencias de los clientes.
3. Compras y gestión de inventario: Adquirir ingredientes y suministros necesarios, gestionar el inventario y controlar los costos de alimentos.
4. Atención al cliente: Brindar un servicio amable y eficiente, desde la recepción hasta la atención en la mesa, asegurándose de que los clientes se sientan bienvenidos.
5. Gestión de reservas: Manejar las reservas y la asignación de mesas para optimizar el flujo de clientes y reducir tiempos de espera.
6. Limpieza y mantenimiento: Mantener altos estándares de limpieza y organización en la cocina y el área de comedor, así como realizar el mantenimiento de equipos.
7. Marketing y promoción: Desarrollar estrategias de marketing para atraer nuevos clientes, incluyendo promociones, eventos especiales y presencia en redes sociales.
8. Capacitación del personal: Capacitar a los empleados en técnicas de servicio, manejo de alimentos y atención al cliente para asegurar un buen desempeño.
9. Gestión financiera: Controlar los ingresos y gastos, elaborar presupuestos y realizar análisis financieros para garantizar la rentabilidad.
10. Gestión de eventos: Organizar y coordinar eventos especiales, como cenas privadas, banquetes o catering, para aumentar los ingresos y la visibilidad del restaurante.
11. Recopilación de feedback: Escuchar las opiniones de los clientes a través de encuestas, comentarios en línea y sugerencias para mejorar la experiencia general.
12. Cumplimiento de normativas: Asegurarse de que el restaurante cumpla con todas las regulaciones de salud y seguridad, así como con las licencias necesarias.

Metas y resultados

1. Incrementar las ventas: Aumentar los ingresos mensuales y anuales a través de estrategias de marketing, promociones y un menú atractivo.
2. Aumentar la satisfacción del cliente: Obtener calificaciones altas en encuestas de satisfacción y reseñas, asegurando que los clientes tengan una experiencia excepcional.
3. Fidelización de clientes: Desarrollar un programa de lealtad o estrategias que fomenten que los clientes regresen con regularidad.
4. Reducir costos operativos: Optimizar la gestión de inventario y el uso de recursos para disminuir costos sin sacrificar la calidad.
5. Mejorar la calidad de los alimentos y el servicio: Implementar procesos de formación para el personal y revisión de recetas para garantizar estándares altos de calidad.
6. Expandir la presencia en redes sociales: Aumentar el número de seguidores y la interacción en plataformas como Instagram, Facebook y Twitter para atraer a más clientes.
7. Lanzar nuevos productos o menús: Introducir nuevas ofertas en el menú, como platos estacionales o especiales, para mantener el interés de los clientes.

8. Aumentar la eficiencia operativa: Implementar sistemas que mejoren la comunicación entre el personal de cocina y servicio, así como optimizar los tiempos de entrega de los platos.
9. Formar al personal: Establecer metas de capacitación y desarrollo profesional para el personal, asegurando un servicio excepcional y un ambiente de trabajo positivo.
10. Sostenibilidad: Implementar prácticas sostenibles, como la reducción de residuos y el uso de ingredientes locales, con el objetivo de ser más respetuosos con el medio ambiente.
11. Participación en la comunidad: Organizar o participar en eventos locales, donaciones o iniciativas que ayuden a construir una relación sólida con la comunidad.
12. Expandir el negocio: Si es pertinente, establecer una meta a largo plazo de abrir nuevas ubicaciones o diversificar la oferta, como el catering o la venta de productos.

Recursos y materiales

Recursos Humanos

1. Personal de cocina: Chefs, cocineros, pasteleros, y personal de preparación.
2. Personal de servicio: Meseros, anfitriones, y personal de bar.
3. Personal administrativo: Gerente, contable, y personal de recursos humanos.
4. Personal de limpieza: Encargados de la limpieza de las instalaciones.

Equipos y Maquinaria

1. Cocina: Hornos, estufas, parrillas, freidoras, y planchas.
2. Electrodomésticos: Refrigeradores, congeladores, microondas, y licuadoras.
3. Utensilios de cocina: Cuchillos, ollas, sartenes, y espátulas.
4. Equipos de servicio: Cafeteras, máquinas de hielo, y dispensadores de bebidas.

Mobiliario

1. Mesas y sillas: Para el área de comedor.
2. Muebles de bar: Taburetes y mesas altas, si aplica.
3. Mobiliario de cocina: Mesas de trabajo, estanterías, y carritos de servicio.
4. Decoración: Elementos decorativos que creen un ambiente acogedor y atractivo.

Materiales de Servicio

1. Vajilla: Platos, tazas, y cuencos.
2. Cristalería: Vasos, copas, y jarras.
3. Cubiertos: Cuchillos, tenedores, cucharas, y utensilios de postre.
4. Mantelería: Manteles, servilletas, y manteles individuales.

Insumos y Proveedores

1. Alimentos: Ingredientes frescos, como carnes, vegetales, frutas, y productos de panadería.
2. Bebidas: Vinos, cervezas, licores, y refrescos.
3. Condimentos y especias: Aceites, salsas, y hierbas.
4. Productos de limpieza: Detergentes, desinfectantes, y utensilios de limpieza.

Tecnología

1. Sistemas de punto de venta (POS): Para el procesamiento de pagos y gestión de ventas.
2. Software de gestión: Para la administración de reservas, inventario y personal.
3. Sistemas de pedidos: Herramientas que facilitan la comunicación entre la cocina y el servicio.
4. Plataformas de marketing digital: Para promocionar el restaurante en redes sociales y gestionar la reputación en línea.

Licencias y Permisos

1. Licencias de operación: Permisos necesarios para operar un negocio de alimentos y bebidas.
2. Permisos de salud: Cumplimiento de las normativas de sanidad y seguridad alimentaria.
3. Licencias de alcohol: Si el restaurante vende bebidas alcohólicas, se requieren permisos específicos.

Cronograma

Día	Actividad	Responsable	Hora
Lunes	Revisión de inventario	Gerente de operaciones	9:00 AM
	Preparación del menú semanal	Chef y cocina	10:00 AM - 12:00 PM
	Limpieza profunda de la cocina	Personal de limpieza	1:00 PM - 3:00 PM
	Capacitación de personal nuevo	Gerente y Trainer	3:30 PM - 5:00 PM
	Reunión de personal para planificación semanal	Gerente	5:30 PM - 6:00 PM
Martes	Compras de alimentos y suministros	Personal de compras	8:00 AM - 10:00 AM
	Actualización de redes sociales	Community Manager	10:30 AM - 11:00 AM
	Preparación de ingredientes para el servicio del almuerzo	Cocina	11:00 AM - 12:00 PM
	Servicio de almuerzo	Todo el personal de servicio	12:00 PM - 3:00 PM
	Revisión de reservas para la cena	Personal de recepción	4:00 PM - 5:00 PM
	Servicio de cena	Todo el personal de servicio	6:00 PM - 10:00 PM
Miércoles	Promoción especial en redes sociales	Community Manager	9:00 AM
	Supervisión de operaciones de cocina	Chef	10:00 AM - 12:00 PM
	Reunión con proveedores	Gerente de operaciones	1:00 PM - 2:00 PM

	Limpieza y mantenimiento de equipos	Personal de limpieza	3:00 PM - 4:00 PM
	Servicio de almuerzo y cena	Todo el personal de servicio	12:00 PM - 10:00 PM
Jueves	Evaluación de satisfacción del cliente	Gerente	9:00 AM
	Preparación de menú para el fin de semana	Chef y cocina	10:00 AM - 12:00 PM
	Supervisión de inventario	Gerente de operaciones	1:00 PM - 2:00 PM
	Revisión de cumplimiento de normativas	Gerente de operaciones	2:30 PM - 4:00 PM
	Servicio de almuerzo y cena	Todo el personal de servicio	12:00 PM - 10:00 PM
Viernes	Inicio de promociones de fin de semana	Gerente de marketing	9:00 AM
	Preparación especial para el servicio de cena	Cocina	10:00 AM - 2:00 PM
	Servicio de almuerzo	Todo el personal de servicio	12:00 PM - 3:00 PM
	Evento especial de cena	Todo el personal de servicio	6:00 PM - 11:00 PM
Sabado	Evaluación de ventas de la semana	Gerente	9:00 AM
	Preparación de ingredientes para el servicio de brunch	Cocina	10:00 AM - 12:00 PM
	Servicio de brunch	Todo el personal de servicio	11:00 AM - 3:00 PM
	Limpieza de la cocina después del brunch	Personal de limpieza	3:30 PM - 4:30 PM
	Servicio de cena	Todo el personal de servicio	6:00 PM - 10:00 PM
Domingo	Revisión de reservaciones para la próxima semana	Personal de recepción	9:00 AM
	Mantenimiento y limpieza general	Personal de limpieza	10:00 AM - 12:00 PM
	Planificación de menú para la próxima semana	Chef y cocina	1:00 PM - 2:00 PM
	Servicio de almuerzo y cena	Todo el personal de servicio	12:00 PM - 10:00 PM

Responsables

1. Gerente General
2. Chef Ejecutivo
3. Chef de Cocina
4. Personal de Cocina
5. Gerente de Servicio
6. Meseros
7. Bartender
8. Personal de Recepción / Anfitrión
9. Gerente de Marketing
10. Personal de Limpieza
11. Contable / Administrador
12. Proveedores