

SOCIEDADES CLAVE

AGENTES:

Los agentes del restaurante son los inversores que han invertido en que el proyecto salga bien y hacia adelante.

Los proveedores clave son las empresas que nos proporcionan los productos necesarios para vender.

Uno de los recursos clave que podemos tener es la propia inversión que realizamos para el restaurante.

Algunas de las actividades que realizan nuestros socios clave es realizar un estudio de mercado. En cuanto a la infraestructura, identificar la ubicación estratégica, decorar restaurante con ambiente. Centrados en los recursos humanos, habría que contratar chef especializados. En cuanto a la tecnología, sistema de toma de pedidos y facturación a cliente.

ROL:

Establecer con claridad cuál es el papel o rol de cada agente o actor y priorizar su importancia. El rol que tienen los agentes es llevar bien la gestión del propio restaurante, hacer promociones para tener un buen marketing y así que la gente pueda acudir al local.

