

# **SOCIEDADES CLAVE**

<b><u>SOCIOS y ACTIVIDADES CLAVE</u></b>	<b><u>ROL</u></b>
Equipo de cocineros	Jefe de cocina con experiencia elaborando comida de otros países, cocineros y ayudantes de cocina.
Camateros y jefes de sala	Los camareros que se encargarán de que todo el restaurante funcione sin retrasos, de manera rápida y eficiente.
distribuidores	Grandes empresas especializadas en la distribución de los alimentos como Just Eat, Uber Eats y Gloovo.
inversores principales	Dueños y empresas interesadas en el restaurante contribuirán con su financiación y su puesta en marcha.
Equipo de marketing	Empresas externas encargadas de la publicidad y del buen posicionamiento de nuestro negocio.

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 (ingredientes importados de cada país, bebidas exóticas de cada país)

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 a dos jefes de cocina, dos o tres cocineros de cada país (unos 12 en total), dos ayudantes de cocina, dos jefes de sala y 60 camareros que se dividirán entre turno de comidas y turno de cenas. En cuanto a la tecnología, sistema de toma de pedidos y facturación a cliente.