

1. Para que nuestro restaurante funcione necesitamos varios socios y proveedores importantes. Ellos nos ayudan a que todo salga bien y los clientes tengan una buena experiencia. Estas alianzas nos permiten ahorrar tiempo, reducir problemas y conseguir cosas que nosotros solos no podríamos.
2. **Los proveedores de alimentos** nos dan los ingredientes frescos y de calidad para todos los platos de diferentes países. Sin ellos, no podríamos preparar comida rica ni cumplir lo que prometemos a los clientes. Esta parte no se puede delegar, porque debemos elegir los ingredientes y controlar la calidad nosotros mismos.
3. **Los proveedores de tecnología** nos proporcionan las tablets, el software y los juegos interactivos. Gracias a ellos, los clientes pueden ver los platos en 3D, seguir sus pedidos en tiempo real y divertirse mientras esperan. El trabajo técnico se puede contratar a otras empresas, pero la idea y el diseño de la experiencia debe ser nuestro.
4. **También necesitamos soporte y mantenimiento técnico**, que se encarga de que las tablets y el software funcionen bien. Esto es importante para que no haya problemas con los clientes. Esta parte se puede dar a otras empresas, pero siempre tenemos que revisar que todo esté correcto.
5. **El marketing y la publicidad** nos ayudan a que la gente conozca nuestro restaurante. Podemos trabajar con agencias, influencers o blogs de comida, pero la estrategia principal debe ser nuestra.

6. **Por último, nuestros socios internos** son muy importantes: el chef prepara y supervisa los platos, el responsable de tecnología cuida la experiencia digital, el encargado de atención al cliente resuelve problemas en la sala, y el responsable de marketing organiza las promociones. Estas tareas forman nuestro conocimiento más importante y no se pueden dar a otros.