

Agentes clave

Identificar a los agentes clave

- **Proveedores de alimentos exóticos:** Suministran materias primas necesarias para preparar platos de distintas culturas.
- **Jóvenes empleados:** Ejecutan la preparación de los platos y la atención al cliente, cumpliendo también el objetivo social del restaurante.
- **Socios estratégicos (marketing y delivery):** Ayudan a promocionar el restaurante, gestionar pedidos y aumentar la visibilidad.
- **Instituciones locales y programas de apoyo juvenil:** Brindan capacitación y apoyo a los jóvenes empleados.

Definir el rol de cada agente

- **Proveedores:** Garantizan la calidad y variedad de los platos.
- **Jóvenes empleados:** Aseguran un buen servicio y un ambiente agradable, además de cumplir la misión social.
- **Socios estratégicos:** Facilitan la promoción y el alcance del restaurante.
- **Instituciones locales:** Mejoran la formación y motivación del personal.

Priorizar la importancia de los agentes

- **Críticos:** Proveedores de alimentos exóticos y jóvenes empleados. Sin ellos, el restaurante no podría funcionar.
- **Importantes:** Socios estratégicos (marketing y delivery). Aportan valor significativo, pero la operación del restaurante puede continuar sin ellos.

- **Opcionales:** Instituciones locales y programas de apoyo juvenil. Su ausencia no paraliza el negocio, aunque sí aporta beneficios.

Justificar la selección de agentes

Se eligieron estos agentes porque cada uno aporta recursos y apoyo esenciales al negocio: los proveedores aseguran la diversidad de platos, los empleados permiten brindar un buen servicio y cumplir la misión social, los socios estratégicos amplían la visibilidad y alcance del restaurante, y las instituciones locales fortalecen la capacitación y motivación de los empleados.

Revisar y validar

Se revisará periódicamente si los roles y prioridades de cada agente siguen alineados con los objetivos del restaurante, ajustando las alianzas según sea necesario para optimizar recursos, reducir riesgos y garantizar el funcionamiento del negocio.