

¿Quieres montar un bar, un restaurante o una cafetería y no sabes cómo?

8 CLAVES PARA EMPRENDER
UN NEGOCIO DE HOSTELERÍA



Guía interactiva

¡Conviértete en hostelero!

Si estás interesado/a en abrir un negocio con nuestro apoyo o si ya posees un establecimiento y deseas que nos convirtamos en tu proveedor, por favor déjanos tus datos aquí y nos pondremos en contacto contigo.

PROFESIONAL
Pascual
Dar lo mejor

**¿Tienes una idea y quieres
convertirla en negocio?**

1 Todo aquello que necesitas saber sobre el sector de la hostelería **antes de empezar**

Antes de abrir un bar, restaurante o cafetería, es importante conocer el sector de la hostelería, ya que esto puede tener un gran impacto en el éxito del negocio.

Aquí hay algunos aspectos importantes que debes tener en cuenta:

1/ Competencia

El sector de la hostelería es muy competitivo, especialmente en áreas urbanas.

Es importante conocer bien la competencia en la zona donde se desea abrir el negocio para poder **distinguirse y ofrecer algo único**.

2/ Tendencias

La hostelería es un sector en constante evolución, por lo que es importante estar al tanto de las **últimas tendencias** en términos de comida, bebida, decoración y marketing.

3/ Calidad

La calidad es fundamental en el sector de la hostelería.

Es importante ofrecer productos de calidad a precios competitivos y mantener **altos estándares de servicio** al cliente.

4/ Personal

El personal es un aspecto clave en cualquier negocio de hostelería.

Es importante contratar a personas que sean amables, trabajadoras y estén dispuestas a brindar un **excelente servicio al cliente**.



1

Todo aquello que necesitas saber sobre el sector de la hostelería **antes de empezar**

5 / Marketing

El marketing es esencial para atraer clientes y hacer que el **negocio sea conocido**.

Es importante tener una buena presencia en las redes sociales, tener una página web atractiva y ofrecer promociones especiales para atraer a nuevos clientes.

6 / Normativas

Como ya hemos mencionado, es importante conocer todas las licencias y normativas necesarias para operar legalmente un negocio de hostelería.

Es necesario cumplir con todas las **exigencias legales** para evitar problemas futuros.



7 / Estacionalidad

El sector de la hostelería suele ser muy estacional, con picos de actividad en determinadas épocas del año.

Es importante tener en cuenta estos **cambios en la demanda** y ajustar los horarios y los menús en consecuencia.

2 El plan de negocio: diseña un **negocio ganador**

Del mismo modo que un viaje empieza con una idea del **dónde**, el **cómo** y el **cuándo**, un plan de negocio es un documento en el que poder plasmar tu idea de bar, restaurante o cafetería de **forma tangible**, con el objetivo de poder determinar la viabilidad de tu aventura empresarial.

¿Para qué sirve un plan de negocio?

- 1 Entender qué debes hacer y cuándo para que tu negocio sea rentable y alcance los máximos beneficios posibles.
- 2 Poder explicar tu estrategia y convencer a inversionistas o conseguir financiación.

Tu plan de negocio, paso a paso



PASO 1 Resumen ejecutivo

Es como un **currículum de tu negocio**, en el que debes explicar el concepto e identidad de tu bar, restaurante o cafetería, sus objetivos y cómo vas a conseguirlos.

Debe incluir: el organigrama, la ubicación física y público potencial, etc.



PASO 2 Descripción de lo que vas a vender y los servicios que vas a ofrecer.

- ▶ Si eres un **restaurante**, vas a tener que explicar tu carta y qué ingredientes usas por receta.
- ▶ Si eres una **cafetería**, el tipo de cafés que servirás y las materias primas.
- ▶ Si eres un **bar de tapas**, lo mismo.

En este punto es muy importante, detallar y explicar muy bien los ingredientes y el porqué de la elección.

Además, para **mejorar la experiencia** en tu local puedes ofrecer:

Wifi gratuito, eventos (p. ej., cumpleaños o fiestas de fin de año), conciertos y espectáculos, espacio reservado para reuniones, catering, entrega a domicilio o para llevar, etc.

El plan de negocio: diseña un negocio ganador

PASO 3 Estudia tu público objetivo

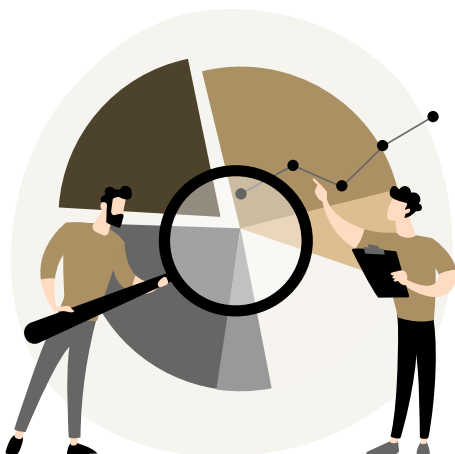
Piensa muy bien **quiénes van a ser tus clientes**, en función de lo que hayas determinado en el punto anterior.

Esto te ayudará a entender: su nivel económico-social, la forma en que decorarás tu local y su localización, la estrategia de comunicación, etc.



PASO 4 Estudia tu competencia

¡Fácil! Analiza qué hacen ellos y qué vas a ofrecer tú para diferenciarte del negocio del al lado.



PASO 5 Estrategia de venta

La idea es que sepas cómo te vas a acercar a tus clientes, cómo les vas a hablar, teniendo en cuenta:

- € **Precios**
- ☕ **Tipo de oferta**
- 🛒 **Canales de venta** (tradicional, delivery, take away...)
- % **Estilo de promociones** (menú del día, happy hour, tarjetas de fidelización)
- 📣 **Espacios en los que te vas a promocionar** (revistas, redes sociales, patrocinios, etc.)

PASO 6 Plan de operaciones

A un año vista, y teniendo en cuenta tus objetivos:

Debes detallar tus procesos de trabajo, los proveedores con los que trabajarás, logística, personal asignado a cada tarea, etc.

PASO 7 Plan financiero

Este es uno de los puntos clave para conseguir financiación. Debe incluir:

- ▶ **Presupuesto real:** añade todos los recursos que necesitas para iniciar las operaciones en tu negocio.
- ▶ **Cash Flow:** detalla los ingresos y egresos de tu empresa y demuestra su liquidez.

El plan de negocio: diseña un negocio ganador

IMPORTANTE



INFÓRMATE SOBRE SUBVENCIONES

Abrir un bar, restaurante o cafetería puede ser un desafío, especialmente cuando se trata de financiar el negocio. Afortunadamente, existen diversas **subvenciones y programas** de ayuda financiera disponibles que pueden ayudar a los empresarios a obtener los fondos necesarios para comenzar su negocio.

Es importante comprender la importancia de buscar y solicitar estas subvenciones. Las subvenciones pueden proporcionar **fondos para cubrir los costos de inicio**, como la compra de equipos, la renovación del local, la formación de empleados, entre otros. Además, las subvenciones pueden brindar una **fuentes adicional de financiamiento para un negocio**, lo que puede ser beneficioso para mantener el flujo de efectivo durante los primeros años de actividad.

Para encontrar subvenciones para abrir un bar, restaurante o cafetería, hay varias opciones:

- ▶ Puedes buscar en línea, en los sitios web de **organizaciones gubernamentales o sin fines de lucro** que ofrecen subvenciones para pequeñas empresas.
- ▶ También puedes ponerte en contacto con tu **cámara de comercio local o asociación de negocios** para obtener información sobre programas de subvenciones disponibles en tu área.



3 Define la oferta de tu local

Además de tu concepto, para **definir la oferta** de un bar, restaurante o cafetería, es necesario tener en cuenta unos aspectos fundamentales:

Mercado objetivo

Antes de definir la oferta, es importante determinar **a quiénes va dirigido** el negocio.

Por ejemplo, si es un bar de tapas, es probable que el público objetivo sea más joven y que busque un ambiente animado y casual.

En cambio, si es un restaurante de lujo, el público objetivo será más adulto y se espera un ambiente más refinado y formal.

Tipo de oferta

Es importante definir qué tipo de **alimentos y bebidas se ofrecerán**.

Por ejemplo, si es un bar de tapas, la oferta podría incluir una selección de tapas y raciones, mientras que en un restaurante de comida italiana la oferta podría incluir platos principales, aperitivos y postres.

Además, es importante tener en cuenta el menú para eventos especiales o temporales, como cenas navideñas o menús de verano.

Precios y escandallos

El **éxito económico de tu oferta** dependerá en gran parte de que hagas unos buenos escandallos de cada uno de los platos que ofrecerás a tus clientes.

Ten en cuenta que para hacer un buen escandallo tenemos que tener muy controlado a qué precio compramos la materia prima, qué merma genera cada una de estas materias, las horas que vamos a dedicar a la producción de las recetas, el gasto de energía, el coste del personal, las amortizaciones que tengamos pendientes y el beneficio que queremos obtener de cada una de las raciones.



4 A la búsqueda y captura del mejor local

Algunos de los puntos más importantes que debes tener en cuenta a la hora de buscar y **seleccionar un local**:

Debes elegir un lugar que esté en una zona de alta circulación de personas y que sea **fácilmente accesible**.

Además, debes asegurarte de que haya suficiente estacionamiento disponible para tus clientes.



Debes elegir un lugar que tenga suficiente espacio para tu negocio y que permita que tus clientes se **sientan cómodos**.

Si el local es demasiado pequeño, puede resultar incómodo para tus clientes y dificultar el flujo de trabajo para tus empleados.

El estado del local es otro factor importante a considerar. Asegúrate de que el local esté en **buenas condiciones** y que no necesite demasiadas reparaciones o renovaciones.

Además, debes verificar si el local cumple con las regulaciones locales de salud y seguridad.



Debes elegir un lugar que se ajuste a tu presupuesto y que te permita obtener una **buena rentabilidad** de tu negocio.

Ten en cuenta que algunos lugares pueden requerir una inversión inicial mayor que otros, pero puede valer la pena si el lugar es el adecuado para tu negocio.

Dependiendo del tipo de negocio que tengas en mente, es posible que precises de algunas "cosas excepcionales" como terrazas, salas privadas o de reuniones, espacio para escenario, luz natural, etc.

Te recomendamos que **hagas una lista** de todas esas cosas que tu nuevo negocio debe tener sí o sí.



5 Decorar el espacio es "crear experiencias"

La decoración de un local de hostelería es una parte fundamental para crear un **ambiente acogedor y atractivo** para los clientes.

No sólo es importante que el lugar sea estéticamente agradable, sino que también debe transmitir la **personalidad y el estilo del negocio**.

Además, es fundamental que los clientes se sientan cómodos y relajados durante su estancia, para que vuelvan en un futuro.

Por ello, es importante que se dedique tiempo y esfuerzo a la **decoración del local**, ya sea un bar, una cafetería, un restaurante o cualquier otro tipo de negocio de hostelería.

¿DE QUÉ VA TU PROPUESTA?

Para decorar un local de hostelería de manera agradable y original, es fundamental tener en cuenta el **estilo y la temática** del negocio.

Si es un bar con una decoración vintage, p.ej., se pueden utilizar muebles y elementos decorativos que transmitan ese ambiente, como mesas y sillas de madera, lámparas de pie de estilo antiguo, cuadros con fotografías en blanco y negro, etc.

Por otro lado, si es un restaurante moderno y minimalista, se pueden utilizar muebles y elementos de líneas sencillas y colores neutros, como sillas y mesas de metal o cristal, plantas naturales, lámparas de techo de diseño contemporáneo, etc.



¡HÁGASE LA LUZ!

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la **iluminación**. Es fundamental que el local tenga una iluminación adecuada, tanto para que los clientes se sientan cómodos durante su estancia, como para que se pueda apreciar correctamente la decoración y la comida.

Se pueden utilizar lámparas de techo, lámparas de mesa o de pie, velas, etc., dependiendo del estilo del negocio y del ambiente que se quiera crear.

Decorar el espacio es “crear experiencias”

PIENSA EN LA FUNCIONALIDAD

También es importante tener en cuenta la **disposición** de los muebles y los elementos decorativos. Es fundamental que haya un espacio adecuado para cada actividad, como mesas para comer, zonas de bar, espacios para charlar, etc.

Además, es importante que haya una buena circulación por el local, para que puedan moverse con comodidad y no se sientan agobiados.



¡PLANTA LA SEMILLA DE TU NEGOCIO!

Otro elemento decorativo que no debe faltar en un local de hostelería son las **plantas y las flores**. No sólo aportan un toque de color y vida al ambiente, sino que también mejoran la calidad del aire y crean un ambiente más relajado y agradable.

Se pueden utilizar plantas naturales o artificiales, dependiendo del espacio disponible y del tipo de negocio.

¿Qué licencias y normativas necesitas tener en cuenta?

Las licencias y normativas que se deben cumplir para abrir un bar, restaurante o cafetería varían según el lugar donde se encuentre el establecimiento, por lo que es necesario conocer las **regulaciones específicas del Ayuntamiento y la comunidad autónoma** correspondiente.

Algunas de las LICENCIAS y normativas más comunes

✓ Licencia de **ACTIVIDAD**

Es una licencia obligatoria que permite la apertura del negocio y se concede tras la comprobación del cumplimiento de los **requisitos técnicos, urbanísticos, sanitarios y ambientales**. Para obtenerla, es necesario presentar la solicitud y la documentación requerida por el Ayuntamiento y, una vez concedida, se deberá mostrar el documento de forma visible en el local.

✓ Licencia de **APERTURA**

Similar a la licencia de actividad y también es obligatoria. Se encarga de comprobar la **adecuación del local** a las características de la actividad que se va a desarrollar.

✓ Autorización para la instalación de **TERRAZA**

En caso de que se quiera instalar una terraza, es necesario obtener la autorización correspondiente. Esta autorización se concede según las normas del Ayuntamiento y se deben cumplir las **condiciones de espacio, accesibilidad y seguridad**.

✓ Licencia de **OBRAS**

En caso de que se **necesiten realizar obras** en el local, es posible que se requiera una licencia de obras.

Algunas de las **NORMATIVAS** más importantes que cumplir

✓ Normativas **SANITARIAS**

Se deben cumplir unas normas y requisitos en cuanto a la **manipulación y almacenamiento de alimentos**, así como el control de plagas, la limpieza y la higiene en general.

✓ Normativas de **SEGURIDAD**

Se deben cumplir unas normas y requisitos en cuanto a la **seguridad del local**, como la instalación de extintores, salidas de emergencia, detectores de humo, etc.

✓ Normativas **MEDIOAMBIENTALES**

Se deben cumplir unas normas y requisitos en cuanto a la gestión de **residuos** y el cumplimiento de las **normas ambientales**.

✓ Normativas de **ACCESIBILIDAD**

Se deben cumplir unas normas y requisitos en cuanto a la **accesibilidad del local para personas con discapacidad**.

✓ Normas **LABORALES**

Se deben cumplir unas normas y requisitos en cuanto a la **contratación de personal**, las condiciones laborales, la seguridad laboral, etc.

7 Rodéate de los mejores proveedores

IMPORTANTE



La selección de un proveedor de hostelería es un **proceso crucial** para cualquier negocio de hostelería, ya que un proveedor inadecuado puede afectar negativamente a la calidad de los productos y servicios ofrecidos y, por tanto, a la satisfacción de los clientes.

Para seleccionar un proveedor de hostelería, es necesario tener en cuenta una serie de **factores clave**. Una vez que hemos considerado estos factores, es importante llevar a cabo una comparación entre diferentes proveedores y realizar un **análisis** detallado para elegir el que mejor se adapte a las necesidades de la empresa.

CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

Uno de los factores más importantes a la hora de seleccionar un proveedor es la **calidad de los productos que ofrecen**.

Es fundamental contar con productos de alta calidad para poder ofrecer a los clientes lo mejor de lo mejor.

SERVICIO AL CLIENTE

Otro factor a considerar es el servicio al cliente que ofrece el proveedor.

Es fundamental contar con un proveedor que **responda rápidamente a las necesidades y solicitudes de los clientes** y que esté dispuesto a resolver cualquier problema o incidencia de manera eficiente.

PRECIO

Aunque la calidad es importante, también es fundamental tener en cuenta el **precio de los productos**. Un proveedor que ofrezca productos de alta calidad a precios muy elevados puede no ser la opción más adecuada.

Por ello, es necesario encontrar un proveedor que ofrezca una buena relación calidad-precio.



Rodéate de los mejores **proveedores**

FLEXIBILIDAD

Es importante tener en cuenta la flexibilidad del proveedor **a la hora de hacer pedidos** y modificar los mismos.

Un proveedor que sea capaz de adaptarse a las necesidades y requisitos de la empresa es fundamental para poder garantizar la satisfacción de los clientes.

FIABILIDAD

La fiabilidad del proveedor es esencial para poder confiar en él y saber que cumplirá con sus compromisos.

Es importante tener en cuenta la **reputación del proveedor** y asegurarse de que cumple con sus plazos de entrega y que no ha tenido problemas de falta de stock o de otros problemas similares.

AMPLIO PORTAFOLIO

Simplifica la cantidad de proveedores con los que trabajas, escogiendo los proveedores que te pueden ofrecer más productos.

Estudia bien su portafolio y asegúrate de que pocos te dan mucho.

DISTRIBUIDORA PROPIA

Muchos proveedores de hostelería, confían su distribución a terceros.

Esto hace que su capacidad de respuesta se vea disminuida, ya que no tienen control sobre su cadena de valor.

Asegúrate de contactar con aquellos que son **capaces de responsabilizarse** del pedido de principio a fin.

PROPUESTA INTEGRAL PARA HOSTELERÍA

Además de los puntos anteriores, es muy importante que el proveedor de hostelería que escojas te ofrezca un **amplio abanico de servicios adicionales** que te ayuden a trabajar con comodidad.

Por ejemplo, acceso a servicios de digitalización de negocio o descuentos en suministros de hostelería.



8 Elige bien a tu equipo ganador

¿Cómo seleccionar tu equipo de cocina?

1

Define los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo. Esto te ayudará a saber qué tipo de personas estás buscando.



2

Busca **personas con experiencia**. Aunque no siempre es necesario, es importante que los miembros de tu equipo de cocina tengan cierta experiencia en el ámbito culinario.



3

Valora la **actitud y la pasión por la cocina**. Aunque las habilidades y la experiencia son importantes, también es fundamental que tus empleados tengan una actitud positiva y una verdadera pasión por la cocina.



4

Considera la **personalidad y la capacidad de trabajo en equipo**. Es importante que los miembros de tu equipo de cocina sean capaces de trabajar en equipo y tengan una personalidad adecuada para trabajar en un ambiente a menudo caótico y estresante.



5

Asegúrate de que tus empleados **se sientan valorados y apreciados**. Un ambiente de trabajo positivo y motivado es esencial para el éxito de tu equipo de cocina. Muestra agradecimiento a tus empleados y recompénsalos por su trabajo.



¿Cómo seleccionar tu equipo de sala y de barra?



Experiencia previa. Busca candidatos que tengan experiencia en el sector de la hostelería, preferiblemente en posiciones similares a las que se ofrecen en tu establecimiento.

1



Habilidades de comunicación. Los camareros deben ser amables, educados y capaces de comunicarse claramente con los clientes. Busca candidatos con habilidades de comunicación sobresalientes.

2



Actitud. La actitud es clave en el sector de la hostelería. Busca camareros que muestren entusiasmo por el trabajo, que sean proactivos, trabajadores y comprometidos con brindar un servicio excepcional.

3



Orientación al cliente. Los camareros deben tener una orientación al cliente, y estar dispuestos a ir más allá para asegurarse de que los clientes estén satisfechos. Pregúntales sobre situaciones en las que hayan resuelto un problema de un cliente de manera efectiva.

4



Trabajo en equipo. La hostelería es un sector en el que se trabaja en equipo, por lo que busca camareros que sean buenos en trabajar en equipo, que colaboren con sus compañeros para brindar un buen servicio.

5



Disponibilidad. La hostelería es un sector en el que los horarios pueden variar y pueden incluir trabajo en fines de semana o días festivos. Asegúrate de que los candidatos estén dispuestos a trabajar en los horarios necesarios.

6

9 Escoge bien los suministros y maquinaria

Para montar un bar, restaurante o cafetería es necesario contar con una serie de maquinarias que nos permitirán preparar y servir los alimentos y bebidas de manera eficiente y con la calidad que nuestros clientes esperan.

1 EQUIPA EL CORAZÓN DE TU NEGOCIO

Uno de los elementos más importantes es el **equipo de cocina**, que incluye hornos, freidoras, planchas y otros electrodomésticos que nos permitirán cocinar y preparar distintos platos.

También es necesario contar con una nevera y un congelador para almacenar los alimentos y mantenerlos en buenas condiciones, así como con una lavadora de vajilla y una máquina de limpieza para mantener todo el equipo en perfecto estado.

2 HAZ QUE BARRA Y SALA TRABAJEN CON COMODIDAD

Es importante elegir suministros de **alta calidad** para la barra y la sala de un negocio de hostelería. Los suministros de alta calidad pueden:

- ✓ Mejorar la eficiencia del servicio
- ✓ Garantizar la seguridad alimentaria
- ✓ Mejorar la presentación de platos y bebidas
- ✓ Reducir costos a largo plazo

3 FRÍO, FRÍO; CALIENTE, CALIENTE

Otra maquinaria necesaria es la encargada de **preparar y servir las bebidas**, como una máquina de café, una de té o una de batidos.

También es importante contar con una nevera y una nevera expositora para mantener las bebidas frescas y a disposición de los clientes

4 HIGIENE, HIGIENE, HIGIENE

Además, es necesario tener equipos de **limpieza y mantenimiento** para mantener el local en buenas condiciones y garantizar la higiene y seguridad alimentaria.

Esto incluye aspiradoras, fregonas, productos de limpieza y equipos de protección personal.

Escoge bien los suministros y maquinaria

5 CUIDA LA EXPERIENCIA

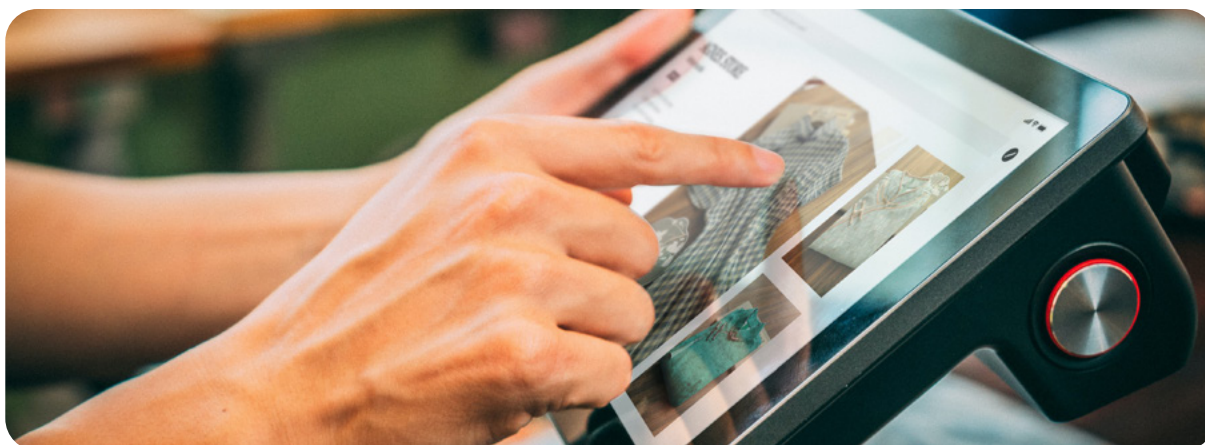
Para la **decoración** del local y la atención al cliente, es importante tener mobiliario adecuado, como mesas, sillas, barras y taburetes. También es necesario contar con un sistema de **sonido** y una pantalla para proyectar eventos o música, y con un sistema de pago y registro de ventas.

Por otro lado, es importante escoger un buen equipo de **climatización**, para que los clientes se sientan cómodos en cualquier época del año.

6 SI ES DIGITAL, ¡MUCHO MEJOR!

En cuanto a la gestión del negocio, es importante contar con una computadora y un **software de gestión** que nos permita llevar un registro de las ventas, los pedidos y los stocks de alimentos y bebidas.

También es necesario contar con un sistema de reservas y una página web para atraer a más clientes y hacer más fácil la comunicación con ellos.



RECUERDA



En definitiva, montar un bar, restaurante o cafetería requiere de una serie de maquinarias y equipos que nos permitirán preparar y servir alimentos y bebidas de manera eficiente y de alta calidad, además de mantener el local en buenas condiciones y llevar una adecuada gestión del negocio.

Es importante invertir en maquinarias de calidad y mantenerlas en buen estado para garantizar el éxito de nuestro negocio.

10 La digitalización al poder

La digitalización es una tendencia que ha transformado la forma en que las empresas operan e interactúan con sus clientes. Esta tendencia se ha vuelto especialmente importante en el sector de la hostelería, ya que el negocio de la restauración y el turismo están altamente relacionados con el uso de tecnología y plataformas digitales.



Juega con ventaja

La digitalización permite a un negocio de hostelería aumentar su visibilidad y alcance a través de plataformas online. Muchas personas buscan y reservan habitaciones y servicios de restaurantes a través de plataformas de reservas online, como Booking.com o TripAdvisor. Si un negocio de hostelería no está presente en estas

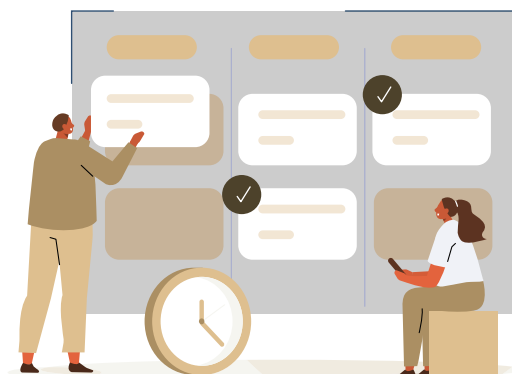
plataformas, puede perder una gran cantidad de oportunidades de negocio.

Además, tener una presencia online permite a un negocio de hostelería aumentar su visibilidad en motores de búsqueda y atraer a nuevos clientes a través de reseñas y comentarios online. **¡Organízate!**

La digitalización al poder

Otra ventaja de la digitalización es la mejora en la eficiencia y productividad del negocio. La implementación de sistemas de gestión de reservas y pagos online permite a un negocio de hostelería reducir el tiempo y los costes dedicados a la gestión de reservas y pagos. Además, la utilización de sistemas de seguimiento de inventario y gestión de pedidos permite a un negocio de hostelería mejorar la eficiencia en la toma de decisiones y reducir los costes de almacenamiento y desperdicio de alimentos.

¡Relaciónate!



La digitalización también permite a un negocio de hostelería mejorar la atención al cliente y ofrecer una experiencia más personalizada. Es muy importante que hagas encuestas de satisfacción on line (si cuentas con una base de datos de correos de tus clientes), que pidas reseñas en Google y otras plataformas de reviews y que las respondas con la mejor de tus sonrisas digitales.

¡Comprométete!

La digitalización puede ayudar a un negocio de hostelería a mejorar su responsabilidad social y medioambiental. A través del uso de sistemas de gestión de residuos y control de emisiones de carbono, un negocio de hostelería puede minimizar su impacto ambiental y mostrar su compromiso con la sostenibilidad. Además, la utilización de plataformas online para promocionar y vender productos y servicios permite a un negocio de hostelería reducir el uso de materiales impresos y contribuir a la reducción de la huella de carbono.





Si quieres montar un negocio de Hostelería te puede interesar...

CURSO GRATUITO DE KITCHEN ACADEMY **LOS INGREDIENTES DE LA RECUPERACIÓN HOSTELERA**

A cargo de Diego Antoñanzas (Coach empresarial y personal).

El consumidor, el mercado, la sociedad y el mundo han sufrido la mayor transformación vivida nunca y el COVID no ha hecho más que acelerar este proceso de cambio. Nos encontramos ante un escenario retador, lleno de oportunidades si conocemos las claves.



CURSO GRATUITO DE KITCHEN ACADEMY **UNA PUESTA AL DÍA SOBRE EL DISEÑO DE LOS ESPACIOS HORECA**

A cargo de Marisa Santamaría (Investigadora, docente y divulgadora de tendencias globales del diseño).

No hace falta un gran presupuesto para redefinir el espacio en el que tus clientes viven tu experiencia. Con estas nociones de interiorismo y gestión de espacios descubrirás cómo puedes revitalizar tu local en un plisplás y hacer que vuelvan una y otra vez.



Si quieres montar un negocio de Hostelería te puede interesar...

CURSO GRATUITO DE KITCHEN ACADEMY INGENIERÍA DE MENÚS

A cargo de Oriol Lagé (Chef ejecutivo y asesor gastronómico).

La ingeniería de menús es uno de los conocimientos más importantes a la hora de pensar en tu propuesta con el foco puesto en la rentabilidad. Saber detectar tus platos Estrella y los que no de una forma objetiva, desde un prisma económico, te ayudará a reorganizarte con rumbo al éxito.



Te acompañamos en el día a día de tu negocio

Hostelero, porque sabemos lo que cuesta abrir la persiana cada mañana y hacer caja, nos hemos propuesto darte **soluciones** en todos los aspectos de tu día a día, para que trabajes con comodidad, centrado en **hacer negocio**.

Esperamos que esta guía te haya sido útil a ti y enriquecedora para tu negocio. En **Pascual Profesional** llevamos más de **50 años** entregándonos y acompañando a nuestros clientes de hostelería en sus retos diarios, a través de nuestros productos y servicios.

Entra en pascualprofesional.com y descubre lo que podemos hacer por tu negocio.

¡Conviértete en hostelero!

Si estás interesado/a en abrir un negocio con nuestro apoyo o si ya posees un establecimiento y deseas que nos convirtamos en tu proveedor, por favor déjanos tus datos aquí y nos pondremos en contacto contigo.