¿Cómo digitalizar tu restaurante?

Noticias 24hs | 18/03/2019

Para lograr digitalizar nuestro negocio lo ideal es contar con la ayuda de especialistas, puesto que son cuestiones técnicas de las que es normal que no se tengan conocimientos

Vivimos en un mundo en el cual cada vez más cosas pasan a través de la tecnología. Por esto mismo las empresas deben avanzar a pasos agigantados para ponerse al día y poder así dar respuesta a todas las demandas de los usuarios. No sólo esto, sino que la tecnología en general ha venido para poner las cosas más sencillas, por lo que si la implementamos en nuestro negocio, lo que vamos a conseguir es ser mucho más eficientes. Además de ofrecer un mejor y más completo servicio a todos.

¿Qué necesitas implementar en tu restaurante?

Seguramente esta cuestión sea una de las que más se hacen cada día todos los empresarios de hostelería, sobre todo cuando se trata de un pequeño o mediano negocio. Y la respuesta a esta cuestión pasa necesariamente por mejorar la efectividad de nuestro servicio a nivel general. Para ello tenemos el software tpv para hosteleria. De tal manera que tengamos un punto de venta rápido, y por lo tanto, más eficaz en todos los sentidos.

Es un punto clave para controlar el negocio y mejorar en la facturación, así como en el nivel de gestión general. Con estos terminales se va a simplificar el proceso de contabilidad, no se tendrá que llevar a cabo el tedioso proceso de ir guardando cada uno de los recibos que saquemos, ni tener problemas a la hora de dar el cambio.

Estos nuevos puntos de venta se van a encargar de absolutamente todo, estos TPV simplifican todas las operaciones gracias al software que llevan integrado, para optimizar así todas las operaciones financieras. Además, en el caso del negocio de la hostelería o restauración está especialmente ingeniado para que se vaya llevando un inventario de manera simultánea. Así vamos a poder ver qué se está consumiendo, para poder llevar un mejor control del stock en general.

Déjalo todo en manos de profesionales de verdad

Para lograr digitalizar nuestro negocio lo ideal es contar con la ayuda de especialistas, puesto que son cuestiones técnicas de las que es normal que no se tengan conocimientos. Así como, para que haya una mejor gestión e implementación, siempre es ideal contar con los

profesionales adecuados del sector.

En este caso iMàtica es una empresa que se dedica en exclusiva al software de gestión para empresas, en concreto para bares y restaurantes, por lo que vamos a estar seguros de que nos van a ofrecer la mejor respuesta posible para nuestro negocio, de tal manera que logremos aplicar todos los avances tecnológicos al mismo, y así podamos ser más eficientes desde el primer momento.

Cuando no tenemos por costumbre el uso de la tecnología, es normal ser reticentes en cuanto a ésta, pero debemos darle la oportunidad de ver qué tal funciona en nuestro restaurante. Está demostrado que una vez que se han implementado una serie de elementos, todos estos negocios son mucho más rentables en todos los sentidos.

Los KPIs también son necesarios en el negocio

Se trata de otro elemento indispensable como punto clave para así tener todo bajo control en nuestro negocio. Sobre todo cuando se trata de facturación, toda ayuda es poca. Básicamente son indicadores que miden el rendimiento de nuestro restaurante, aunque pueden ser usados en cualquier tipo de negocio.

De tal manera que se van fijando una serie de objetivos o metas, tanto a corto, como medio y largo alcance. Siempre deberán ser realistas, así se podrán ir consiguiendo paulatinamente y veremos los resultados que va teniendo nuestro negocio, lo cual es ideal para saber que estamos yendo en la buena dirección o si por el contrario se deben hacer cambios.

Existen diferentes tipos de indicadores, cada uno de ellos en función de los objetivos concretos que se quieran conseguir. El más utilizado es el objetivo de ventas, para así ver qué facturamos al año, y si es mayor o menor con respecto a los ciclos anteriores. A éste se le puede sumar el de niveles de facturación, para así hacer un cálculo aproximado en el tiempo e idear una estrategia con el fin de conseguir la facturación que hemos fijado.

Existen también indicadores para comprobar cuántos clientes se han ganado en un determinado período de tiempo, así como cuántos se han perdido. Aplicado al sector de la restauración podría ser, cuántos clientes se tienen de más cada semana, mes o trimestre, por ejemplo.

Todo esto, lo que nos aporta es conseguir una mejor gestión y una mayor eficacia a largo plazo. De tal manera que se fijan determinadas metas y se trate por todos los medios de alcanzarlas, ya que esto también significa que nuestro negocio va mejorando con el tiempo, así como que ayudará a definir una mejor perspectiva de negocio en general.

A decir verdad, en el negocio de la restauración lo que vale es el boca a boca y la primera impresión que les damos a los clientes. De ahí la necesidad de aplicar estos indicadores, con el fin de saber cómo vamos y qué debemos mejorar para seguir a buen ritmo y no dejar clientes por el camino.

Tecnología para ser más eficientes y mejores

En definitiva, la tecnología ayudará a nuestro bar, restaurante u hotel a ser mejor. No sólo a ser más eficientes, sino también a poder atender a los clientes de la manera que se merecen. El hecho de que podamos atenderlos mejor y más rápidamente, hará que se sientan mucho más a gusto y por lo tanto repitan su visita.

Como hemos dicho, la reputación de un restaurante se basa en la primera impresión que se da. Por supuesto la calidad y la presentación de la comida es importante, pero también es cierto que cuando alguien va a comer a un lugar, por muy buena que esté la comida, si el servicio no ha sido el adecuado podemos tener claro que no van a volver. Y hoy día todo ello pasa a través de la tecnología, ya que nos brinda muchas más posibilidades a nivel general y por ello debemos empezar a aprovecharnos de ella para lograr mejores resultados.

Autor: Redacción