Bimestral emprendimiento 4 periodo

1. Cliente fiel: Es aquel, que compra con mucha frecuencia los productos de alguna empresa, loca, restaurante, etc

Cliente ocasiona: Que no compra con frecuencia los productos, que los compra en algunas ocaciones.

A: Se nota sobre todo porque piden muchos domicilios , con demasiadas frecuencias: son más o menos, dos pedidos por semana.

B: Pues, pediría domicilios y si tengo dinero podría ir con más frecuencia al restaurante.

1. DIFERENCIAS: Chef center- Call center
* Chef Center: Que cada persona que trabaja en esta sección del restaurante sobre lo que se vendiendo, sobre las recetas del producto, todo¡
* Call Center: que cada persona que trabaja en esta sección no solo se encarga de recibir llamadas y atender a los clientes pero no con un conocimiento más afondo de os quien está vendiendo en vez que el restaurante sí.

SEMEJAZAS:

* Ambos atienden las llamadas de los clientes que desean consumir que está ofreciendo
1. CHEF: Esta encargado de preparar la comida que piden y desean los clientes.

JEFE DE COMEDOR: Se encarga de que los meseros estén cumpliendo su trabajo y atiendan bien a cada cliente. En otras palabras supervisarlos y aconsejarlos.

ADMINISTRADOR DE PUNTO DE VENTA: Este se encarga de que todos los empleados estén cumpliendo con su funsion y manejar el dinero que se gana.

CAJERO: Este se encarga, de recibir el dinero por la comida recibida, chequear la cuenta y entregarle la factura al cliente con el informe de pago de la comida.

1. Para que un trabajador de Archie´s, llegue a un cargo mayos, se necesita, en primer lugar, estar totalmente capacitado y ser profesional. Pero en el caso de Archie´s , la empresa observa que los trabajadores que llegan a un puesto alto, es porque empezaron desde abajo y con el tiempo han encontrado un trabajo a nivel personal y físico.
2. Todo empezó con la gran influencia de los niños en los restaurantes. Los papás querían llevarlos para tener un plan

Familiar, pero, generalmente, los restaurantes no son para niños. Sin embargo, nuestro producto, alser una pizza, es algo que implica familia. Así que al inicio, les empezamos a dar bolitas de masapara jugar. Con el tiempo, eso se volvió más importante, se presentó una mayor afluencia de niños,por lo cual los empezamos a vestir de chefs, les empezamos a decir que hicieran su propia pizza y se las horneábamos así fuera cualquier cosa. Pero cuando veíamos cuántas bolas habíamos

regalado en un año, notábamos que era un montón. Así que decidimos crear un concepto más

formal: planeamos los espacios, creamos el menú y diseñamos la cajita, así llegamos al Archie's

1. Cef center:

Ventajas para Archie´s: que recibirán más ingresos ya que los clientes irán o pedirán con mucha más frecuencia los productos del restaurante ya que se le atiende con más calidad a cada persona, que vaya por la información que cada uno se le a dado como los ingredientes y la cocina…

Ventajas para los clientes: Estos están más satisfechos, ya que el último precio que le habían dado a Archíes, les parecían algo costoso y ahora encuentran un precio mucho más accesible. Ahora la comida para los a para los clientes aparte de parecerles deliciosa, es mucho más fácil disfrutarla

1. ARGUMENTOS:
* Es verdad porque en los años 90, la cadena tuvo un crecimiento moderado, pero en la última década, empezó un proceso de expansión que lo llevo a convertirse en una de las marcas más recordadas por las familias de la ciudades principales.
* Con 30 puntos de venta en el país, Archie´s es una de las cadenas de restaurantes que ha marcado la pauta en el mercado institucional.
* Sus ingresos han cuadruplicado, en el último cuatrienio.
1. La meta de los restaurantes Archie´s, es tener más de 50 puntos en el país y 20 en el exterior
2. A: Porque hablan de que los trabajadores de Archie´s, tienen que ser: apasionados por el servicio; tiene que tener mucho carisma; pero, el componente más importante es que deben tener mucha felicidad

B: