

# Plan Operativo Anual: Café Aroma

## 1. Objetivos operativos

- Aumentar las ventas en un 25% en el próximo año
- Expandir el menú para incluir opciones veganas y sin gluten
- Mejorar la eficiencia del servicio reduciendo el tiempo de espera en un 20%

## 2. Análisis de la situación actual

- Ventas actuales: \$150,000 anuales
- Menú actual: Café, pasteles y sándwiches tradicionales
- Tiempo promedio de espera: 10 minutos

## 3. Estrategia operativa

- Introducir nuevas recetas y productos
- Optimizar el proceso de preparación de alimentos
- Implementar un sistema de pedidos en línea

## 4. Plan de acción

### Expansión del menú

- Desarrollar 5 nuevas recetas veganas y sin gluten (Responsable: Chef principal)
- Realizar pruebas de degustación con clientes (Responsable: Gerente de servicio)
- Actualizar menús físicos y en línea (Responsable: Diseñador gráfico)

### Mejora de eficiencia

- Reorganizar la cocina para optimizar el flujo de trabajo (Responsable: Gerente de operaciones)

- Capacitar al personal en nuevos procesos (Responsable: Gerente de recursos humanos)
- Implementar sistema de pedidos en tabletas (Responsable: Gerente de TI)

## Marketing y promoción

- Diseñar campaña de redes sociales para nuevos productos (Responsable: Gerente de marketing)
- Organizar eventos de degustación (Responsable: Gerente de eventos)

## 5. Recursos necesarios

- Personal: Contratar 2 nuevos baristas y 1 chef asistente
- Equipamiento: Adquirir 2 nuevas máquinas de café y 3 tabletas para pedidos
- Financiero: Presupuesto de \$50,000 para expansión y mejoras

## 6. Cronograma de actividades

- Mes 1-2: Desarrollo de nuevas recetas y reorganización de la cocina
- Mes 3: Capacitación del personal y pruebas de degustación
- Mes 4: Lanzamiento de nuevos productos y sistema de pedidos en línea
- Mes 5-12: Implementación completa y monitoreo continuo

## 7. Indicadores de desempeño

- Ventas mensuales
- Tiempo promedio de espera del cliente
- Satisfacción del cliente (encuestas)
- Número de pedidos en línea

## 8. Presupuesto operativo

- Desarrollo de nuevos productos: \$10,000
- Equipamiento nuevo: \$25,000

- Marketing y promoción: \$10,000
- Capacitación: \$5,000

## 9. Control y seguimiento

- Reuniones semanales de equipo para revisar progreso
- Informes mensuales de ventas y eficiencia
- Evaluación trimestral de objetivos y ajustes necesarios