



## ROASTERY BARISTA PARTNER PROPÓSITO Y SU TOSTACIÓN

### Visión general

En esta actividad, continuarás conociendo al barista y reforzarás por qué el barista fue elegido personalmente para unirse al equipo. Es probable que el barista esté emocionado y un poco nervioso al comenzar este nuevo rol. Tranquilice al barista y explíquele lo que es único acerca de Siren Retail y su Roastery. Presente el diseño de la tienda, la trastienda, las zonas y las posiciones de la tienda. Refuerce los mensajes clave sobre la *experiencia de Roastery and Reserve* y cómo cobra vida en el espacio.

### Objetivos de aprendizaje

Después de completar esta actividad, los baristas deberían poder:

- Explicar la *experiencia de asado y reserva*
- Describir el ADN del Socio
- Describir el Propósito del Socio
- Describir las diferentes zonas de tienda, posiciones y flujo de clientes

### Direcciones

- Para aprovechar al máximo la actividad, planea dirigir esto como un ejercicio uno a uno con un barista.
- También puede usar esta guía para el entrenamiento de pod (grupos de dos o tres)

### Lista de Verificación

- Esta actividad tomará 45 minutos para completar
- Revise los siguientes materiales:
  - Esta guía de actividades
  - Tu rol aprendizaje digital
- Asegúrese de tener los siguientes suministros:
  - Mapa de la tienda
  - Atlas de Exploración de Café
  - Referencia rápida de ADN de socios
  - Guía (QRG)
  - Compañero Propósito QRG
  - Flujos de trabajo
  - Localice el video de la tienda, si corresponde



## ROASTERY BARISTA PARTNER PROPÓSITO Y SU TOSTACIÓN

### Agenda

	Tiempo
1 preparar al alumno	2 minutos
2 Propósito del socio de revisión	10 minutos
3 Presenta tu Roastery	10 minutos
4 Recorre tu Roastery	20 minutos
5 Hacer un seguimiento	3 minutos
<b>Duración total</b>	<b>45 minutos</b>



## ROASTERY BARISTA

### PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY– PREPARE

#### 1 Prepare

##### Why this is important

Describe the importance of knowing your Roastery space, architecture and zone layout:

- ☐ Every store detail, from the design aesthetic to the layout, was curated by the visionary store design team to create an unparalleled coffee experience.
- ☐ Every Roastery is carefully planned with mindful, intentional and symbolic design features.

##### Assess prior knowledge

Ask the barista the following questions:

- ☐ Think back to your first time visiting a Starbucks Reserve Bar or Roastery. How did the experience make you feel?
- ☐ What design element stood out to you first when entering your Roastery?

##### What to expect

Explain to the barista what they can expect in this activity:

- ☐ First, we will review the Partner Purpose.
- ☐ I will introduce you to your Roastery and what make it unique.
- ☐ Finally, we will tour the space, define the zones and discuss the positions that exist in the roastery.





## BARISTA DE TOSTADORA

### EL PROPÓSITO DEL SOCIO Y SU TOSTACIÓN

#### 2 Revisar el propósito del socio

**Diga:** The Partner Purpose fue escrito por baristas en nuestro primer Roastery en Seattle.

**Hacer:** Lea el Propósito del Socio con el barista:

*Honrando el café y la artesanía barista*

Compartimos historias. Todos los días, nos ponemos nuestros delantales para dar vida a la historia de la granja a la taza para cada cliente. Tenemos respeto por aquellos que ayudaron a escribir la historia y nos sentimos honrados de ser parte de ella.

Somos curiosos. Nos sumergimos en nuestro oficio y somos deseosos de compartir la innovación con nuestros clientes y entre nosotros. Nos esforzamos por verter la perfección en cada taza.

Somos un equipo. Trabajamos juntos para crear la *Experiencia Roastery* y *Reserve* el uno para el otro y mantenemos la responsabilidad y el privilegio de crear una experiencia inolvidable para nuestros clientes. En todo lo que hacemos, honramos a nuestro café, a nuestros clientes y a los demás.

**Pregunte:** ¿Qué significa para usted el Propósito del Socio? Al completar el módulo de capacitación, ¿qué aspectos de Nuestra misión y valores resonaron con usted?

#### 3 Presenta tu Roastery



**Diga:** El tamaño físico, el espacio y la organización de cada Roastery son únicos.

**Hacer:** ¿Discutir algunos de los ejemplos que son únicos en su tienda?

**Compartir:** guíe al barista a través del mapa y el diseño de la tienda. Defina cada zona (venta minorista, barra principal, parte trasera de la casa, otra) y destaque los roles dentro de la tienda (barista, gerente asociado y otros). Concéntrese en los roles más aplicables al barista. Explique brevemente las zonas, los sistemas y la comunicación. Muestre la posición de la tienda y los documentos de flujo de trabajo y dónde encontrarlos en la tienda.





## BARISTA DE TOSTADORA

### EL PROPÓSITO DEL SOCIO Y SU TOSTACIÓN

#### 4 Recorra su Roastery

**Hacer:** Lleve al barista a un recorrido por su Roastery y discuta:

• Diseño exclusivo y específico de la tienda

• Zonas

• Posiciones

• Flujos de trabajo

**Diga:** Hagamos un recorrido por la tienda desde la perspectiva del barista y analicemos cómo cobra vida el ADN de socios en los puestos de la tienda.

**Pregunte:** ¿Qué ejemplos ven de curiosidad por el café, pasión por el servicio, espíritu innovador y excelencia en las operaciones? Describa la *experiencia de asado y reserva*. ¿Cómo cobra vida la experiencia para los clientes?

#### Vídeo opcional

Si tiene un video específico de su Roastery, puede elegir que el barista lo vea ahora.

**Diga:** Tenemos un video de nuestra diseñadora, Liz Muller, recorriendo (inserte su tienda) y compartiendo su visión del diseño. Mire el video y discutiremos cómo nuestra tienda es única y especial.





## BARISTA DE TOSTADORA

### PROPÓSITO DEL SOCIO Y SU TOSTACIÓN – SEGUIMIENTO

#### 5 Seguimiento

**Diga:** Eso concluye la actividad de hoy. Su capacitación reforzará las responsabilidades clave y los flujos de trabajo para cada puesto en la tienda.

**Pregunte:** ¿Qué preguntas tienen para mí? ¿Cuál fue tu mayor descubrimiento de hoy?

**Diga:** Asegúrese de tomar algunas notas.

**¡Gran trabajo! Gracias por su tiempo y compromiso.**

#### NOTAS



*Nota: Infórmele a su gerente sobre cualquier actividad que no se completó o donde se necesita más tiempo de práctica. ¡Asegúrate de anotarlo en el plan de entrenamiento!*