

Página 1

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

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. Tranquílize al barista y explíquele lo que es único 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 *Roastery and Reserve Experience* y como cobra vida en el espacio.

Objetivos de aprendizaje

Después de completar esta actividad, los baristas deberían poder:

- Explicar la *Roastery and Reserve Experience*
- Describa el ADN del Socio
- Describa el Propósito del Socio
- Describa las diferentes zonas de almacenamiento, posiciones y flujo de clientes.

Direcciones

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

Lista de verificación:

- Está 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
 - Guía de Referencia Rápida de ADN de Socios (QRG por sus siglas en inglés)
 - Propósito de Socio (QRG)
 - Flujos de Trabajo
 - Localice el video de la tienda, si aplica
-

Página 2

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

Agenda

Tiempo	
Preparar al alumno	2 minutos
Revisión del Proposito del Socio	10 minutos
Presenta tu Roastery	10 minutos
Recorre tu Roastery	20 minutos
Hacer un seguimiento	3 minutos
Duración Total:	45 minutos

Página 3

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

1. Preparar

¿Por qué esto es importante?

Describe la importancia de conocer tu espacio Roastery, arquitectura y distribución de zonas:

- Cada detalle de la tienda, desde la estética del diseño hasta el diseño, fue seleccionado por el visionario equipo de diseño de la tienda para crear una experiencia de café incomparable.
- Cada Roastery se planifica cuidadosamente con características de diseño conscientes, intencionales y simbólicas.

Evaluar conocimientos previos:

Hágale al barista las siguientes preguntas:

- Piense en la primera vez que visitó un Starbucks Reserve Bar o Roastery. ¿Cómo te llenó la experiencia?
- ¿Qué elemento de diseño le llamó la atención primero al ingresar a su Roastery?

Que esperar

- Primero, revisaremos el Proposito del Socio
 - Te presentaré tu Roastery y lo que lo hace único.
 - Finalmente, recorreremos el espacio, definiremos zonas y discutiremos los puestos que existen en el roastery.
-

Página 4

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

2. Revisar el propósito del socio

Diga: El Proposito del Socio fue escrito por baristas en nuestro primer Roastery en Seattle

Hacer: Lea el Propósito del Socio con el barista:

Honrando al 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 *Reserve Roastery Experience* 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.

Preunte: ¿Qué significa para ti el Propósito del Socio? Al completar el módulo de capacitación, ¿Qué aspectos de Nuestra Misión y Valores resonaron en ti?

3. Presenta tu Roastery

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

Hacer: Discuta 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 (retail, barra principal, trastiend, y otros). Contréne 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.

Página 5

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

4. Recorre 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 teinda desde la perspectiva del barista y analicemos cómo cobra el ADN de socios en los puestos de la tienda.

Pregunte: ¿Qué ejemplos ven de Curiosidad del Café, Pasión por el Servicio, Espíritu Innovador y Excelencia en las Operaciones? Describa la *Roastery and Reserve Experience*. ¿Cómo cobra vida la experiencia para los clientes?

Video 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.

Página 6

ROASTERY & RESERVE PARTNER PURPOSE AND YOUR ROASTERY

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 su percepción de la actividad?

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!