

**TREMENDA  
EDITORIAL**

# ¿CÓMO COMPRENDER UN RESTAURANTE

---

*Manual de análisis del restaurante gastronómico*

**DAVID LEÓN HIMELFARB**



**¿CÓMO  
COMPRENDER UN  
RESTAURANTE?**

# ÍNDICE

**¿QUÉ ENTENDEMOS POR ENTENDER  
UN RESTAURANTE?  
PÁG. 1**

**¿Y POR RESTAURANTE?  
PÁG. 2**

**CÓMO LEER ESTE MANUAL  
PÁG. 4**

**BREVE HISTORIA DEL ANÁLISIS DEL  
RESTAURANTE PÁG. 6**

**GUÍA PARA ENTENDER EL  
RESTAURANTE GASTRONÓMICO  
PÁG. 5**

# **La oferta gastronómica de un restaurante**

## Sus pasos y sus elementos

Tal y como lo entendemos nosotros, la oferta gastronómica de un restaurante es aquello que el restaurador dispone para que un cliente escoja vivir una experiencia gastronómica en su negocio.

Por lo que entendemos nosotros, la oferta gastronómica es aquello que, en mayor o menor medida, el restaurador puede controlar, la suma de elementos materiales e inmateriales que se ofrecen en un restaurante.

Por tanto, es importante diferenciar la oferta gastronómica de la experiencia gastronómica. La oferta la dispone el restaurante, la experiencia la vive el cliente. Por poner un ejemplo llevado al absurdo: El restaurante dispone sillas como parte de su oferta gastronómica, pero el cliente decide, en última instancia, vivir su experiencia gastronómica comiendo de pie y prescindiendo de la silla.

No obstante, a pesar de separar estos dos elementos, hemos considerado adecuado ordenar la oferta gastronómica en función del recorrido que un cliente realiza al interactuar con un restaurante. Desde el primer contacto que realiza con él (un artículo en el diario, la recomendación de un conocido) hasta que sale del restaurante para volver a su casa y reseñarlo en una aplicación de red social, pasando por el proceso de reserva, la atención del servicio, la decoración del local y, por supuesto, la comida.

De esta forma, el cliente que use este manual podrá, a medida que se acerque a un restaurante, pasar páginas, y recorrer el restaurante al tiempo que recorre el manual. La voluntad de exhaustividad con la que hemos re

Lo que leeremos a continuación es el recorrido del cliente/analista por la oferta gastronómica, en función de los pasos que consideramos que esta oferta ha de tener en cuenta, y los elementos que conforman cada paso. Estos elementos tendrán algunos ejemplos para dar idea sobre cómo analizarlos y categorizarlos

# **GUÍA PARA ENTENDER EL RESTAURANTE GASTRONÓMICO**

*¿Qué partes tiene un restaurante y qué regutnas hay que hacer para entenderas?*

# ÍNDICE

**EL RESTAURANTE COMO EMPRESA**

*PÁG. 2*

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

*PÁG. 2*

**ESTRATEGIA Y PLAN ESTRATÉGICO. CÓMO LO HACÉIS PARA  
CONSEGUIR LOS OBJETIVOS QUE OS HABÉIS MARCADO?**

*PÁG. 2*

**LOS LÍDERES**

*PÁG. 2*

**TIPO DE EMPRESA**

*PÁG. 2*

**LOS CONDICIONANTES**

*PÁG. 2*

**FILOSOFÍA**

*PÁG. 2*

**MISIÓN**

**VISIÓN**

**VALORES**

**RELACIÓN CON TERCEROS**

**CULTURA CORPORATIVA**

*PÁG. 2*

**MARCA**

*PÁG. 2*

**MODELO Y PLAN DE NEGOCIO**

*PÁG. 2*



# PREVIO AL RESTAURANTE

*¿Por qué he decidido venir a este restaurante?*

## **¿POR QUÉ LLEGAMOS?**

*Recomendación, necesidad, casualidad...*

## **PROPUESTA DEL RESTAURANTE.**

*Menú, menú degustación, carta, comida y bebida, ambiente, ambientación, temático, comida con espectáculo...*

## **MARKETING.**

*Página web, artículo, invitación...*

## **ESPACIO**

- o Ubicación/localización. Rural/urbano. C*
- o Infraestructura e instalaciones*
- o Tipo de establecimiento.*
- o Ambiente.*
- o Espacio*

## **SERVICIO**

*Precios, nivel de lujo, actores, tipo y estilo, horarios (si hay doble turno) y calendario.*

## **PRECIO**

*Elemento fundamental que hace que se pueda hablar de una oferta gastronómica, en tanto las elaboraciones tienen un valor pecuniario que alguien abona por consumirlas, conectado oferta y demanda. El precio lleva implícito el conjunto del servicio que se presta al cliente en el restaurante, reflejado en la cantidad que paga por cada una de las elaboraciones que consume (si elige a la carta) o por el conjunto de un menú. Si el precio es fácilmente reconocible en la web, etc.*

## **EXPECTATIVA.**

*Alta, baja...*

## **TIEMPO DE DEGUSTACIÓN:**

*¿Se conoce o hay información sobre el tiempo previsto para la experiencia gastronómica?*

## **RESERVA.**

**- NO ADMITE RESERVA**

**- SÍ ADMITE RESERVA. (FECHA, NÚMERO DE COMENSALES, HORARIO CERRADO/FRANJA HORARIA, PROCESO DE SELECCIÓN, CON O SIN PAGA Y SEÑAL PREVIA)**

- o Herramientas. Teléfono, web...*
- o Gestión y organización. Posibilidades de preparación en sala y cocina en el caso de necesitar de atención personalizada.*

# PREVIO AL RESTAURANTE

*¿Por qué he decidido venir a este restaurante?*

## ¿POR QUÉ LLEGAMOS?

---

---

## PROPUESTA DEL RESTAURANTE

---

---

## MARKETING

---

---

## ESPACIO

---

---

## SERVICIOS

---

---

## PRECIO

---

---

## EXPECTATIVA

---

---

## TIEMPO DE DEGUSTACIÓN

---

---

## RESERVA

**NO ADMITE RESERVA**

**SÍ ADMITE RESERVA.**

---

---

**GRACIAS POR LEER**