

Perfil del Problema

Problema:

El problema central es el sabor de las comidas, que es el elemento esencial para elegir un restaurante.

Las siguientes características nos permitirán llegar al sabor ideal para nuestros clientes; y esto contribuirá a la fidelización de los mismos, siendo una de las primeras opciones cuando ellos elijan un restaurante.

Para ello hemos determinado los principales elementos que lo conforman:

- ① **El tiempo**: Se define como un estándar de cocción de los alimentos, la preparación del plato, la toma del pedido y finalmente la entrega del plato.
- ② **Salud**: Se entiende por la elaboración de platos nutritivos utilizando insumos de calidad (adecuado control de stock, conservación adecuada de los insumos y proveedores calificados).
- ③ **Sazón**: Como consecuencia de la buena calidad de los insumos y con el personal altamente calificado el producto final (el sabor) será del agrado de nuestros clientes que estarán con la disposición de volver a nuestro restaurante, lo cual trae como consecuencia la fidelización.
- ④ **El cliente**: Fue analizado en base a 4 características:
 1. **Nivel Social**: Ejecutivos dispuestos a pagar el valor esencial del servicio.
 2. **Edad**:
Adultos entre las edades de 23 y 35 años de edad - Solvencia económica media.
Adultos entre 36 y 40 años - Solvencia económica alta.
 3. **Personalidad**: Extrovertidos, con humor, bohemios, nivel de educación superior (honestos).
 4. **Gustos**: 2 grupos.
 1. Variedad de comidas: menú marino, chifa, pastas, criollo.
 2. Diferentes medios de pago: Crédito (tarjeta - pago fin de mes) y al contado.