



RESTAURANTS  
\*\*\*\*\*  
BUSINESS INSTITUTE

¿Esta list@ para tener finalmente  
el negocio próspero y exitoso  
que has soñado?



(614) 196-44-38  
(614) 107-77-01

[www.rbi.com.mx](http://www.rbi.com.mx)

[info@rbi.com.mx](mailto:info@rbi.com.mx)

# Clientes para SIEMPRE

¡LO QUE QUIEREN LOS CLIENTES!

Un curso para transformar su empresa y aprender  
cómo convencer a sus clientes que regresen y  
recomienden su negocio.

*Alonso Méndez*  
Máster de la Industria Gastronómica



Convierta a su  
**RESTAURANTE, HOTEL,  
BAR, DEPORTIVO o  
CAFETERÍA** en un negocio  
rentable de excelencia y de  
clase mundial.


CÓMO CONVERTIR A SUS CLIENTES EN

# FANS




(614) 196-44-38

Un poderoso conjunto de herramientas de rápida implementación para que hacer negocio con su **RESTAURANTE, HOTEL, BER o EMPRESA** sea más **FÁCIL, DELICIOSO** y **MEMORABLE** PARA SUS CLIENTES


 Cómo desarrollar una estrategia de crecimiento a través de ganar la LEALTAD de sus clientes.

 Cómo implementar en su empresa las MEJORES PRACTICAS de servicio al cliente.


 Cómo construir COMPROMISO y PASIÓN por los clientes en sus colaboradores.

 Cómo diseñar o seleccionar HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN en servicio al cliente que realmente funcionen.

 Cómo lograr que sus colaboradores ENAMOREN a sus clientes con un servicio de calidad superior.

 Cómo mejorar la reputación de su empresa a través de PUBLICIDAD DE BOCA EN BOCA.

 Cómo poner en marcha estrategias avanzadas de SERVICIO AL CLIENTE.


 Cómo acelerar el crecimiento de sus ventas y utilidades con el SERVICIO AL CLIENTE.

 Cómo diseñar una EXPERIENCIA UNICA MEMORABLE e IRRESISTIBLE para tener FANS y No clientes.

 Cómo acabar con la BUROCRACIA la FRICCION con los clientes y eliminar REGLAS TONTAS del negocio.

 Cómo lograr un MARKETING ACTIVO y no solo las 4 P

 Cómo lograr un IMPACTO financiero con el servicio al cliente.

 Cómo hacer que sea MÁS FELIZ hacer negocio con su empresa.

RESTAURANTS  
\*\*\*\*\*  
BUSINESS INSTITUTE

*Cientes*  
para  
**SIEMPRE**

UN CURSO CON ESTRATEGIAS PARA CONSTRUIR LEALTAD A TRAVÉS DE UNA CULTURA DE SERVICIO

NO CLIENTES - FANS SI

(614) 196-44-38  [www.rbi.com.mx](http://www.rbi.com.mx)  [info@rbi.com.mx](mailto:info@rbi.com.mx) 

APRENDERA el conjunto de mejoras más importantes para su negocio que alguna vez halla emprendido.

# Cientes para SIEMPRE

Convierta a su RESTAURANTE, HOTEL, BAR, DEPORTIVO o CAFETERÍA en un negocio rentable de excelencia y de clase mundial.

## QUE APRENDERÁ?

El programa para propietarios de RESTAURANTE, HOTEL, BAR, DEPORTIVO o CAFETERÍA lo guía a través de una serie de módulos progresivos de manera presencial que transformaran profundamente en la mejora de su negocio.

01

### CREARA

un plan de implementación estratégico priorizado para abordar sus áreas de satisfacción más débiles y para impulsar el retorno de sus clientes y la tasa de recomendación a niveles de clase mundial, generando una fuerte lealtad de los clientes y aumentando las ventas y las ganancias con estrategias científicas y de IA Inteligencia Artificial.

02

### REALIZARA

un análisis de la competencia y desarrollara un plan para mitigar las fortalezas de la competencia mientras aumenta sus propias ventajas competitivas con ideas comprobadas y de IA Inteligencia Artificial.

03

### APTRENDERA

a crear un día perfecto para sus clientes y como implementarlo en toda la organización del Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería)

04

### DESARROLLARA

una estrategia para medir sus fortaleza y debilidades de satisfacción al cliente.

05

### AUDITARA

las prácticas de satisfacción del cliente en su Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, cafetería y recomendación del cliente.

06

### COMPRENDERA

los fundamentos de las Relaciones Cliente-Negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería) y toda la dinámica de la Experiencia de Satisfacción del Cliente incluida en cualquier entrega de platillos, bebidas, productos o servicios.

07

### DESARROLLARA

un plan de mejora estratégico para perfeccionar los sistemas, los colaboradores y los procesos del negocio para tener el efecto más positivo posible en su Restaurante, Hotel,

08

### APRENDERA

Auditar y evaluar las prácticas de satisfacción en su empresa (auditoría de 40 puntos)



(614) 196-44-38



www.rbi.com.mx



info@rbi.com.mx

# Clientes para SIEMPRE



## ¡LO QUE QUIEREN LOS CLIENTES!

Este programa PRESENCIAL le revelará en profundidad y le ayudará a implementar los valores de excelencia y los principios fundamentales de la satisfacción del cliente.

Estos factores AUMENTARÁN la tasa de retorno y recomendación de sus clientes y TRANSFORMA su empresa.

## ES TIEMPO DE TOMAR MEDIDAS AHORA

Su NEGOCIO necesita una nueva estrategia UTILIZE ESTE TIEMPO EFECTIVAMENTE

# ¡AHORA MISMO!

Para hacer su negocio más fuerte que nunca **PREPÁRESE PARA TRIUNFAR**

En estos tiempos tan difíciles, cada interacción con el cliente contará: En este nuevo curso descubrirá lo que la -IA- Inteligencia Artificial dice que debe hacer para que persuada a sus clientes a regresar y para que recomienden su negocio a otros.

Este NUEVO CURSO único en su GENERO

## SE CENTRARÁ COMPLETAMENTE EN EL ÉXITO DE SU NEGOCIO



[www.rbi.com.mx](http://www.rbi.com.mx)  [info@rbi.com.mx](mailto:info@rbi.com.mx) 

(614) 196-44-38



(614) 196-44-38

**APRENDERÁ** el conjunto de mejoras más importantes para su negocio que alguna vez halla emprendido.

## LOS 10 VALORES DE LA EXCELENCIA

Convierta a su **RESTAURANTE, HOTEL, BAR, DEPORTIVO o CAFETERÍA** en un negocio rentable de excelencia y de clase mundial.

### TEMARIO

Aprenderá como implementar cada uno de los diez valores de la excelencia con herramientas, manuales y formatos de fácil implementación.

#### 01. CALIDAD

Los clientes hoy en día quieren que lo atiendan bien y desean recibir los platillos y bebidas sin errores ni defectos.

#### 02. VALOR-PRECIO

Los clientes quieren que el precio de los platillos, bebidas, productos o servicios disponibles sean apropiados con la experiencia y servicio que perciben.

#### 03. LINEA DEL TIEMPO: Tiempo Real & Tiempo Percibido

Los clientes quieren que todas las interacciones con su negocio sean puntuales, que tomen el mínimo de tiempo, y cuando sea necesario, quieren que su negocio se tome todo el tiempo para atenderlo primero que nadie mas para lograr su satisfacción.

#### 04. EFICIENCIA

Los clientes quieren interactuar con procesos que sean lo más simples y lineales posibles, e idealmente con una sola interacción y un único punto de contacto.

#### 05. CONEXIÓN

Los clientes quieren interactuar con procesos que sean lo más simples y lineales posibles, e idealmente con una sola interacción y un único punto de contacto.

#### 06. AUTOGESTIÓN

Los clientes quieren que todo el personal del negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería) sea cortés, educado y atento, que tenga una apariencia consistente – pulcra- y tenga actitud de servicio.

#### 07. AMBIENTE

Los clientes quieren que el entorno, instalaciones interiores y exteriores del negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería) sean estéticamente agradables y estén bien organizados, física y psicológicamente seguros, cálidos y acogedores.

#### 08. COMPROMISO

Los clientes quieren que su negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería) demuestre sus mejores intereses que sea honesto con todos los términos y condiciones y que su negocio asuma la responsabilidad cuando las cosas salgan mal.

#### 09. TRABAJO EN EQUIPO

Los clientes quieren interacciones de calidad consistentes con todos los colaboradores y departamentos del negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería) y esperan que todos los departamentos y colaboradores cooperen bien juntos para satisfacer las necesidades de los clientes.

#### 10. INNOVACIÓN Y OPTIMIZACIÓN

Los clientes quieren que los negocios (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, cafetería) tengan sus procesos, sistemas y tecnología eficiente, tengan mejores prácticas y demuestren mejora y optimización continua.

¿Con qué frecuencia vuelven sus clientes a su negocio a comprar otra vez y con qué frecuencia recomiendan su negocio a otro?

En este curso presencial aprenderá como aplicar, medir y mejorar dramáticamente su negocio con **LA CIENCIA DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y SATISFACCION DEL CLIENTE** que incluye los 10 valores de la excelencia para empresas del sector Gastronómico y Turístico.



RESTAURANTS  
★★★★★  
BUSINESS INSTITUTE



(614) 196-44-38

No se puede simplemente tener un negocio bonito con excelentes platillos, bebidas, buen servicio ser un restaurante más ser del montón y esperar que los clientes regresen.

Aplicaremos herramientas adicionales a su negocio, como la 'Matriz de priorización de valores', donde puede identificar las tres cosas más importantes para cualquier tipo de cliente y para cualquier **Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo o Cafetería.**



*Cientes para* **SIEMPRE**

APRENDERA el conjunto de mejoras más importantes para su negocio que alguna vez halla emprendido.

# Cientés para SIEMPRE

Convierta a su RESTAURANTE, HOTEL, BAR, DEPORTIVO o CAFETERÍA en un negocio rentable de excelencia y de clase mundial.

Cientés para SIEMPRE

Herramientas del entrenamiento 100% Editables en

# EXCEL Y WORD

## HERRAMIENTA – MANUAL DE LOS 10 VALORES DE LA EXCELENCIA

- Calidad
- Valor-precio
- Línea del tiempo: -tiempo real & tiempo percibido
- Eficiencia
- Conexión
- Autogestión
- Ambiente
- Compromiso
- Trabajo en equipo
- Innovación y optimización

## CUESTIONARIO PRE-DIAGNOSTICO DE COMPETITIVIDAD DEL NEGOCIO EN:

- Servicio al cliente
- Ventas en el negocio
- Mercadotecnia
- Equipo de trabajo
- Planeación estratégica del negocio
- Presupuestos finanzas y flujo de efectivo
- Productividad dentro del negocio
- Rentabilidad del negocio
- Liderazgo y dirección en el negocio
- Balance y equilibrio del negocio

## GUÍA HERRAMIENTA DE LOS 5 PASOS

- Cómo generar nuevos clientes
- Cómo hacer que visiten tu negocio
- Cómo hacer que regresen nuevamente
- Cómo hacer que te compren más
- Cómo incrementar el margen de utilidad

## GUÍA HERRAMIENTA DE TRABAJO EN EQUIPO DE LOS MIEMBROS DEL NEGOCIO PARA GENERAR RESULTADOS SORPRENDENTES CON LOS CLIENTES

- Encuesta Auditoria para equipos de trabajo y medir la productividad del negocio
- Informe resumido de los resultados de la encuesta de trabajo en equipo para elevar la productividad y elevar la excelencia del negocio
- Herramienta de interpretación del trabajo en equipo



(614) 196-44-38

Cientés para SIEMPRE



- ▶ Guía de mercadotecnia e implementación de los 5 pasos
- ▶ 11 formas de incrementar el efectivo de tu negocio (Restaurante, Hotel, Bar, Deportivo, Cafetería)
- ▶ Hoja de trabajo de la declaración de la misión
- ▶ Herramienta Secuencia del servicio al cliente
- ▶ Plantilla de planificador de actividades de marketing
- ▶ Herramienta Propuesta Única de Ventas y garantía
- ▶ Herramienta revisión de la calidad del menú
- ▶ Herramienta Identificador de platillos y bebidas estrella para incrementar las ventas
- ▶ Herramienta de Metas de ventas diarias de alimentos  
Herramientas de Metas diarias de bebidas
- ▶ Control de visitas y encuestas del cliente
- ▶ Formato Encuesta al cliente
- ▶ Base de datos del cliente
- ▶ Herramienta Ejercicio Perfil del cliente
- ▶ Herramienta Auditoria versión máster el negocio de la excelencia
- ▶ Herramienta Ejercicio para asegurar la estrategia de los 10 valores
- ▶ Herramienta Ejercicio Personas y Procesos con estrategia de los 10 valores de la excelencia

RESTAURANTS  
\*\*\*\*\*  
BUSINESS INSTITUTE



# ¡LO QUE QUIEREN LOS CLIENTES!

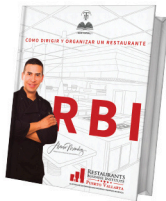
# Cientes **10** BONOS para SIEMPRE DE REGALO!

**BONO # 1**

**Libro Cómo Dirigir un Restaurante**

Valor ~~\$400~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 2**

**Libro 27 Ingredientes para aumentar las VENTAS en el Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$250~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 3**

**Libro 59 Ingredientes para crear una EXPERIENCIA gastronómica en tu Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$250~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 4**

**Libro 79 Errores que hacen PERDER CLIENTES en el Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$250~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 5**

**Libro 39 Formas de atraer CLIENTES al Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$200~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 6**

**Libro 40 Puntos a auditar y evaluar las prácticas de satisfacción del CLIENTES en el Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$250~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 7**

**Libro 100 Puntos para la GESTIÓN del Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$200~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 8**

**Libro Estructura para la Comercialización Exitosa Modelo AIDA del Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$400~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 9**

**Libro Aumentando la RENTABILIDAD del Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$300~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento



**BONO # 10**

**Libro Cómo construir lealtad del CLIENTE al Restaurante, Bar, Deportivo y/o Cafetería**

Valor ~~\$400~~ Pesos

**GRATIS** con el entrenamiento





(614) 196-44-38



## 100% DE SATISFACCIÓN GARANTIZADA

Si para las primeras 2 horas del entrenamiento usted no está completa y absolutamente feliz con el programa, y si considera que para ese momento no ha recibido ya un valor por su inversión, simplemente avísenos que se retira del entrenamiento presencial y recibirá un completo reembolso. Sin peros ni condiciones y sin insistir en que continúe o algún contrargumento de nuestra parte y devolverle su dinero íntegro.

De hecho, mi criterio es que usted probablemente llegará a la conclusión de que ya recuperó su inversión aún ANTES de que termine el ENTRENAMIENTO PRESENCIAL, gracias a la Herramienta y manuales que recibe tan fáciles de implementar para hacer crecer su negocio, incluso desde el momento que se inscribe usted recibirá herramientas e información de fácil aplicación e implementación para su negocio como agradecimiento y como parte de los preparativos para su participación en el entrenamiento.

El único riesgo LO tomaré yo. Literalmente **NO HAY RIESGO PARA TI** y hay mucho que GANAR.

Su amigo y servidor

*Alonso Méndez*

Máster de la Industria Gastronómica

[WWW.RBI.COM.MX](http://WWW.RBI.COM.MX)

 **WS (614)196-44-38**

 **Facebook @RBIRestaurantesRentables**

 **Facebook @AlonsoMendez**