

CONEXIÓN
ABASTUR

LA HOSPITALIDAD
EN TIEMPOS DE PANDEMIA



Xavier Sorondo

Director General
Genera Comunicación

Javier es representante de FCSI para México, así como Director General de Genera Comunicación. Su trayectoria abarca más de 30 años dedicado a establecer contundentes líneas de comunicación para clientes en sectores como hospitalidad, branding, –financiero, automotriz, moda y desarrollo inmobiliario.



Alberto Albarrán Leyva

Director Ejecutivo
Asociación de Hoteles de la Ciudad de México

Fue director editorial de las revistas “Hoteles Mexicanos”, “Alta Hotelería”, y “A La Carta”. Colaboró como gerente de atención a socios y relaciones públicas en la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles. Actualmente Director de la Asociación de Hoteles de la CDMX.



Cynthia Lopez-Bayghen

Directora General
Grupo Consultor Restauranero

Apasionada del trabajo de investigación y análisis, se ha dedicado a estudiar a fondo las necesidades de los restauraneros y los típicos problemas que se dan en la operación y gestión de restaurantes, bares y cafeterías; desarrollando herramientas, metodologías y soluciones estratégicas probadas ya en cientos de casos de manera exitosa.



Ramona Llergo Bay

Consultora Independiente

Con más de 30 años de experiencia en eventos, y siempre interesada en procesos de mejora en la industria, cuenta con una especialización en Eventos de volumen en Design Cuisine Washington y Formación de Sommelier en Centro Culinario Ambrosía. Actualmente es Directora de una Comercializadora de productos para la Industria Gastronómica y es Consultora independiente.



La Hotelería en la CDMX

- 52 mil cuartos de hotel
- 620 hoteles
- 3 millones de turistas internacionales se hospedan en hoteles
- Porcentaje de ocupación es de 68% y tarifa promedio de \$1,800
- 13 millones de turistas visitaron la Ciudad de México

Asociación de Hoteles

- 270 hoteles
- 33 mil habitaciones



Hotelería en México



- 830 mil cuartos
- 23 mil 200 hoteles,
- **259 millones de turistas** se desplazan por el país, conformando nuestro turismo doméstico, y de éstos, 102 millones, es decir: **39 por ciento**, se hospedan en hotel, dejando una derrama económica de **283 mil millones de pesos**
- Turismo genera 243 mil empleos directos para sumar un total de cuatro millones 400 mil plazas laborales en el sector Turismo
- Sector hotelero representa el **28.3 por ciento del Producto Interno Bruto Turístico** y genera el nueve por ciento del empleo en el sector, ya que cada cuarto de hotel significa 1.5 empleos directos y tres indirectos



COVID: CDMX Hoteles Fase III



CONEXIÓN
ABASTUR

- 240 hoteles cerrados
- Ocupación 3.17%
- Tarifa promedio: \$1,100.00 MXN

Continuidad en el negocio

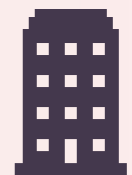
- Habitaciones ocupadas 500 de 32,897
- Solo operan habitaciones para actividades esenciales
- No superan el 15% de ocupación





Continuidad en el negocio

- Conservar el empleo
- Alianzas con Cámaras y Asociaciones del sector turístico
- Establecer nuevos protocolos de procesos de Higiene y Seguridad en los hoteles
- Comunicar a los clientes las medidas de protección e higiene tanto para hoteles como colaboradores
- Implementación de un distintivo COVID FREE
- Dar seguridad al turista y ser capaces de que estas medidas sean transversales a todos los sectores involucrados en turismo
- Establecer medidas individuales, interpersonales operativas, medidas de acceso y protocolos de acción en caso de detección de casos





CONEXIÓN
ABASTUR

Estrategias de recuperación

- Decisiones de viaje, cambiarán
- Dependencia a seguridad en la salud y destinos libres de COVID
- La forma de operar un hotel cambiará
- Implementar campañas para incentivar turismo local, doméstico y posteriormente al turista internacional
- Alianzas con prestadores de servicios
- Campaña de identidad y posicionamiento de un destino
- Vender nuevas experiencias de viaje



8 Estrategias enfocadas AL RESCATE

Restaurantes, Bares y Cafeterías

¿Qué podemos hacer para salir de esta crisis, mantenernos y fortalecer nuestro negocio durante y después de COVID19?

ABASTUR



¿Qué son los cisnes negros y la anti fragilidad?



2007



2012

ABASTUR



Cambio de **pensamiento**, cambio de **visión** y cambio de **estrategia**: ¿En que tipo de empresa me tengo que **transformar**?

El stress es beneficioso porque:

- Empuja
- Tensa y gracias a ello te pone a trabajar
- Genera nuevos retos

El menester reducir lo desfavorable antes de aumentar lo favorable

Así que si tenemos muchas opciones, no se requiere acertar tantas veces

ABASTUR



Hablemos de ventas, generación de ingresos y flujo ¿Cómo se comportara el mercado?

- Revisa tu concepto, nichos, "actualízate"
- Cambios en tu menú (platos rentables)
- Tamaño del menú progresivo
- Qr para tu menú (evitar contacto)
- Nuevos canales de venta (delivery, catering)
- Creación de nuevos productos y servicios (clases de cocina, pláticas del chef, conferencias, etc). que motiven a sociabilizar
- Hacer mayor conexión con el cliente (en función a el)
- La prioridad del cliente y nuevas percepciones

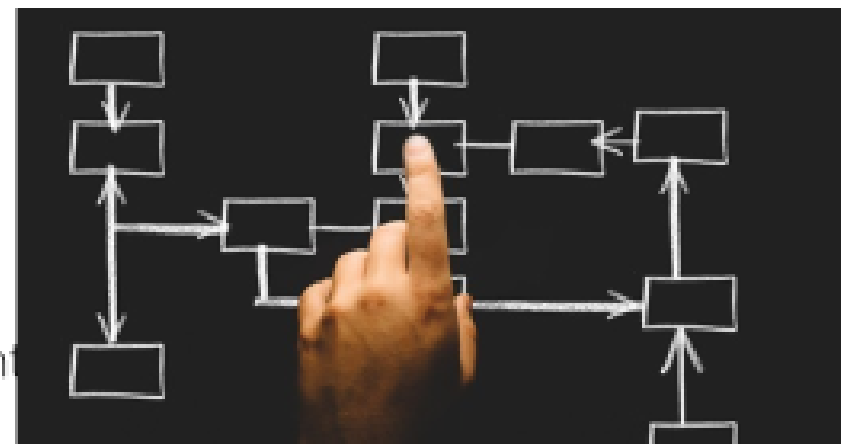


ABASTUR



Hablemos de los nuevos procesos que debemos de crear y de ajustar.

- En toda la cadena de suministro (seguridad vs COVID19)
- En la entrada e ingreso diario de los colaboradores
- En la secuencia de servicio, desde el valet parking, recepción del cliente, servicio a la mesa
- En la producción de alimentos y su sistema de seguridad
- En la atención de la línea de cocina (dada la cantidad de personal y las distancias)
- En el proceso de cobro
- En los procesos de desinfección constante



Modificación de la estructura organizacional vs las tendencias de la **multifuncionalidad** y la **selección por resultados**.



- Plantilla escalonada
- Re edición de perfiles para la multifunción
- Comunicación asertiva, hoy mas que nunca
- Mucho alineamiento
- Estrategia de sueldos base y bonos por resultados específicos
- Un liderazgo diferente
- Indicadores de desempeño (si o si)
- Genera un sistema de capacitación y formación permanente.

ABASTUR



	MODELO DE LOS 80'S		MODELO ANTES DE COVID 19		MODELO POST CRISIS (50%)	
VENTAS	\$ 1,000,000.00	100%	\$ 1,000,000.00	100%	\$ 600,000.00	100%
Alimentos	\$ 600,000.00	60%	\$ 600,000.00	60%	\$ 360,000.00	60%
Bebidas	\$ 300,000.00	30%	\$ 300,000.00	30%	\$ 180,000.00	30%
Vinos	\$ 100,000.00	10%	\$ 100,000.00	10%	\$ 60,000.00	10%
Otros	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 60,000.00	10%
Delivery	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 120,000.00	20%
COSTOS	\$ 274,000.00	27%	\$ 356,000.00	36%	\$ 210,000.00	35%
Alimentos	\$ 180,000.00	30%	\$ 222,000.00	37%	\$ 126,000.00	35%
Bebidas	\$ 54,000.00	18%	\$ 84,000.00	28%	\$ 54,000.00	30%
Vinos	\$ 40,000.00	40%	\$ 50,000.00	50%	\$ 30,000.00	50%
Otros	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
Delivery	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ -	0%
GASTOS	\$ 345,000.00	34.5%	\$ 425,000.00	42.5%	\$ 345,000.00	57.5%
Administración	\$ 30,000.00	3%	\$ 30,000.00	3%	\$ 25,000.00	4%
Nómina	\$ 180,000.00	18%	\$ 250,000.00	25%	\$ 200,000.00	33%
Mantenimiento	\$ 20,000.00	2%	\$ 20,000.00	2%	\$ 20,000.00	3%
Publicidad	\$ 20,000.00	2%	\$ 20,000.00	2%	\$ 25,000.00	4%
Financieros	\$ 25,000.00	2.5%	\$ 25,000.00	2.5%	\$ 15,000.00	2.5%
Operación/Ventas	\$ 70,000.00	7%	\$ 80,000.00	8%	\$ 60,000.00	10%
RENTA	\$ 70,000.00	7%	\$ 70,000.00	7%	\$ 36,000.00	6%
Renta	\$ 70,000.00	7%	\$ 70,000.00	7%	\$ 36,000.00	6%
UTILIDAD						
COSTOS Y GASTOS		62%		78%		93%
RENTA		7%		7%		6%
		69%		85%		99%
UTILIDAD		31%		15%		2%

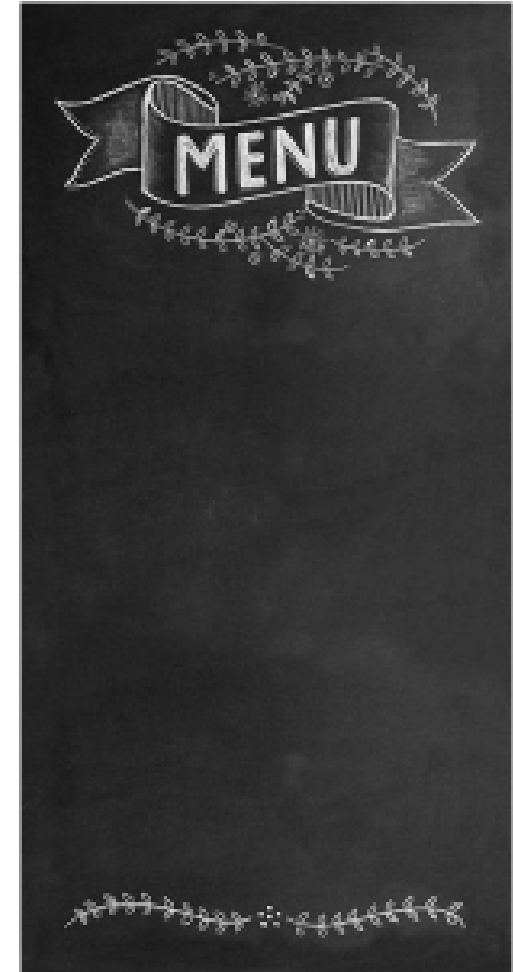
Desarrolla un nuevo modelo de negocio y proyecta tus finanzas por trimestre desde tu re apertura y hasta los 12 meses

ABASTUR



Hoy mas que nunca, **revisa** y **controla** tus **costos de A y B**

- Re costea en automatico cada semana
- Elimina lo que aporta poco y se vende poco
- Mejora la eficiencia en tus compras
- Mejora y reestructura tus procesos de control
- Actualiza tu sistema y mantenlo al día
- Crea opciones que cuiden la economía de ciertos perfiles o nichos. (suceptibles)



Algunos TIPS:

- No salgas de la vista de los clientes, demuéstrate fuerte, seguro. Invierte en tiempo para generar estrategias. Perderemos tiempo, pero no clientes. Sé empático, ¿qué tengo que hacer para que mi negocio, enganche y enamore al cliente?
- Busca ser flexible en tu modelo de costos para dar opciones, captar al cliente y encontrar nuevas fórmulas de eficiencia
- Llegas a acuerdos solidarios y justos para con el equipo de trabajo, proveedores y acreedores
- Aprovecha esta contingencia para analizar qué pudimos haber hecho si hubiéramos sabido lo que iba a pasar, Recuérdate todos los días, que ya pasó... y puede volver a pasar. Ejercita esa resiliencia y las acciones que harán falta cuando todo esto termine
- Analiza si tu estructura, tu forma de gastar o “invertir”. Ejecuta tu nuevo plan corrigiendo lo necesario para regresar lo más pronto posible al negocio y echa mano de todos los recursos.
- Piensa si es necesario ampliar, diversificar o cambiar tu negocio. Re imagina tu negocio, ¿cómo se verá a partir de que salgamos de la pandemia? “Imagínalo” desde cero con esta nueva realidad y utiliza la experiencia que tienes

Algunos TIPS:

- Para que los tiempos se acorten, debemos ponernos metas claras, plantear objetivos, poner la cosas en orden. Ten en cuenta los tiempos y criterios de adaptación de tu empresa y el mercado
- Asegúrate que esta nueva realidad del negocio sea clara para todos y define cómo quieres hacerlo. Piensa cómo rentabilizar tus ideas y mide el riesgo. Pregúntate si tus procesos actuales se adaptan a esta nueva realidad
- Organiza pláticas con tus proveedores y haz sinergias. Llega a acuerdos solidarios con quienes participan en tu negocio. Busca estrategias donde el apoyo refuerce el resultado. La austeridad será la bandera con la que se debe administrar en el corto y mediano plazo nuestro negocio. Anticípate al hecho de que habrá mucho menos dinero.
- Las cosas no van a volver a ser iguales ni en el largo plazo. Ten la mente abierta a esto y prepárate para resurgir exitosamente
- Tienes que retarte a hacer las cosas mejor. Elimina las excusas y los pretextos, no hay tiempo que perder.
- Por último, nunca olvides que hay que saber pedir ayuda y ayudar siempre que sea posible.

Tendrás conexiones de negocios exitosas los 365 días del año

<https://www.conexiones365.com/>



En catering falta personal que “deje el alma”

En la industria de la hospitalidad se requiere que las nuevas generaciones sean más empáticas. El catering — entendido como el servicio de suministro de comidas preparadas para un colectivo — es muy demandante y, a decir de Claudia Ramona Llergo Bay, consultora...



Hotelería: se pronostica que la recuperación sea paulatina

Para nadie es un secreto que la industria de la hospitalidad ha sido una de las más golpeadas por la contingencia ocasionada por COVID-19. Esto incluye al sector hotelero, cuyas reglas del juego deberán adaptarse a una nueva realidad turística.



Conecta con
PROVEEDORES CLAVE
para Hoteles,
Restaurantes y Catering

 **CONOCE MÁS**

www.abastur.com < >

CONEXIÓN ABASTUR

Tendrás conexiones de negocios exitosas los 365 días del año

<https://www.conexiones365.com/>

Cada plataforma tendrá el **contenido más innovador y relevante**, para que los visitantes siempre estén al día con las novedades y tendencias de su Industria, a través de Newsletter, Entrevistas con expertos, Artículos exclusivos, Blogs, Keynotes, entre otros beneficios más.



Temas relevantes sobre el cuidado de la salud como dispositivos médicos, tecnologías de vanguardia, innovaciones y tendencias.



Una comunidad global de profesionales en la industria de energías renovables, donde podrá encontrar contenido actualizado.



Especialistas del sector de la construcción, diseño e interiorismo compartirán contenido de interés y tendrán un espacio de interacción.



El mundo de la hospitalidad en un solo lugar, experiencia de importantes chefs, inversionistas y emprendedores.

Próximos Webinars

- “Delivery apps: dando respuesta a las necesidades de un nuevo mercado”

Miércoles 13 de mayo, 10:00 hrs.



Patrocinios



LAURIE MARIANNE COLAS

Gerente de Patrocinios de Programas Educativos
Informa Markets México

T. +52 55 4122 2918; +52 55 2967 6313

Laurie.colas@informa.com

MAGNOLIA SÁNCHEZ

Content Specialist
Informa Markets México

T. +52 55 4122 2946
magnolia.sanchez@informa.com

Contenidos





ABASTUR

HOTELES
RESTAURANTES
CATERING

1-4 Septiembre 2020
CENTRO CITIBANAMEX | CDMX

www.abastur.com

