



PRESENTACIÓN DEL EQUIPO DE GESTIÓN

Representante de la Compañía BCHEF Planifica un restaurante

NOMBRE DEL REPRESENTANTE	Equipo:
EMAIL	

Componentes del equipo

1	
2	
3	
4	
5	
6	

DIAGNÓSTICO

COMPÁNIA	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES

OPORTUNIDADES	AMENAZAS

ORIENTACIONES ESTRATÉGICAS

Estrategia Genérica
- Ventaja competitiva defendible-
 (liderazgo en costes/diferenciación/especialización)

Propuesta de Valor
 (Define en una frase el argumento principal que define tu marca respecto a los competidores.)

OBJETIVOS/LÍNEAS DE ACTUACIÓN**Indicadores de gestión - Factores clave de éxito**

Indicadores/Factores	Indicador	Valor inicial	Valor objetivo

Directrices de Actuación

DEMANDA	OBJETIVOS/LÍNEAS ACTUACIÓN

Por Instalaciones

INSTALACIONES	OBJETIVOS/LÍNEAS ACTUACIÓN

Por carta/ producto

PRODUCTO	OBJETIVOS/LÍNEAS ACTUACIÓN

Por áreas de planificación

ÁREA DE DECISIÓN	OBJETIVOS/LÍNEAS ACTUACIÓN
PRECIOS/ PROMOCIÓN	
ORGANIZACIÓN	
MARKETING	
INGRESOS	
RESULTADOS	
FINANCIACIÓN	

Resultados detallados: