

Crepería La Boheme apuesta por la diferenciación para triunfar en plena crisis

La franquicia, especializada en crepes y ensaladas, apuesta por la innovación para atraer al público. En sólo unos meses ha introducido un pulsador para que el cliente pueda llamar al camarero, ha puesto en marcha un sistema informático de gestión inte

Tenerife, 7 de julio de 2011.- Si algo caracteriza a la Crepería La Boheme es su apuesta por la diferenciación. El gerente de esta enseña, Thierry Carrayol, lo tiene claro: sólo aquellos establecimientos con una buena gestión y que aporten valores diferenciales sobrevivirán a la crisis. Por ello, este negocio ofrece una cocina adaptada a las nuevas necesidades del consumidor que come fuera de casa, de una forma rápida y sin renunciar a una alimentación sana y equilibrada.

El dueño de esta cadena de establecimientos asegura que “nuestro concepto de negocio se basa en crepes artesanales y ensaladas de calidad hechos con los ingredientes más sanos y frescos, suministrados diariamente por los mejores proveedores locales, para avalar nuestro concepto de comida saludable y ofrecer una alternativa a la comida tradicional”.

Pero la innovación no sólo se centra en el producto que se ofrece. La gestión ha tomado al asalto la hostelería, y bares, cafés y restaurantes se están convirtiendo en modernos negocios en los que experimentar con las más sofisticadas herramientas de marketing y de venta.

Crepería La Boheme ha puesto en marcha un nuevo sistema informático de gestión interna, el SGS Gestión, interconectado a los ordenadores de los diferentes restaurantes, permitiendo el control de la contabilidad y la facturación. Además, se puede llevar el registro de las mesas, traspasar el contenido de una mesa a otra, controlar las acciones de los camareros y la entrada y salida del personal, controlar el stock de cada negocio, los albaranes, las facturas y contactar con los proveedores.

Asimismo, pensando también en el bienestar del cliente, se ha puesto en funcionamiento un pulsador en cada mesa para que los consumidores decidan cuándo se les atiende y cuándo quieren la cuenta. El aparato está conectado a un reloj, que cada camarero lleva en la muñeca. Este reloj vibra e indica el número de la mesa que ha llamado; un sistema muy innovador que muy pocos restaurantes de España tienen.

Y para que el servicio sea de calidad los primeros que tiene que estar satisfechos son los camareros. Desde hace unas semanas disfrutan de una jornada laboral continua, para que puedan conciliar la vida familiar y el trabajo. A juicio de Thierry Carrayol “un horario continuo permite a los trabajadores realizar la tarea con más concentrados, con más energía y ganas y esto repercute de forma directa en el trato con el cliente y por tanto el número de ventas”.

Sobre la crepería La Boheme

Desde 1996, año en el que se abrió el primer establecimiento, La Boheme ha tenido como línea de negocio principal el servicio de comida-crepes-ensaladas, mediante el sistema de restaurante, bajo el concepto de comida rápida, sana, de calidad y a precios moderados. Y gracias a ello, se ha convertido en una marca más que reconocida en la isla de Tenerife, de la mano de su fundador y presidente, Thierry Carayol, de origen francés.

En la actualidad, todo aquel que quiera poseer un negocio como éste, puede hacerlo, gracias a que La Boheme tiene abierta sus puertas al mundo de la franquicia. Además, la enseña ofrece un programa de formación para el franquiciado muy completo, con una parte teórica y otra práctica, que le permitirá aprender todo lo necesario para poner en marcha el negocio, contando con la asistencia y el apoyo continuado por parte del franquiciador.

Datos de contacto:

Orientanegocio

954255022

Nota de prensa publicada en: [Tenerife](#)

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>