Mapa de prioridades del programa de café

Nueve preguntas. Una prioridad. Una mejora visible en siete días.

Para dueños y encargados de cafés, hospitalidad y oficinas. Ayuda a decidir; no es una puntuación automática ni reemplaza una evaluación comercial.

Cómo usar el mapa

1 Responde cada pregunta con evidencia: Sí, Parcialmente, No o No sé. Anota lo que el equipo puede demostrar.

2 Revisa Operaciones (1–3), Marketing (4–6) y Liderazgo (7–9). Elige una prioridad según fricción, dependencia e impacto, sin sumar puntos.

3 Define una acción, un responsable, fecha de revisión y evidencia observable en siete días. Pide revisión humana si el orden no está claro.

4 Puedes solicitar suministro de café y propuesta directamente. La Cata pagada es opcional y no es requisito para contratar módulos.

Ejemplo: Una bebida prioritaria no tiene costo escrito actualizado. Reúne precios y rendimientos, asigna responsable y revisa una receta costeada en siete días.

Context / Contexto

Negocio / sede

Tu rol

Etapa: Abierto / Apertura / Solo suministro

Un problema recurrente

Nueve preguntas — responde con evidencia

O / OPERACIONES

1. ¿Otra persona reproduce tus tres bebidas prioritarias con receta escrita?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

2. ¿Conoces su costo variable con precios y rendimientos actuales?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

3. ¿El equipo utiliza rutinas de apertura, limpieza y reposición?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

M / MARKETING

4. ¿El cliente entiende por qué tu experiencia es especial más allá de decir premium?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

5. ¿Puedes volver a contactar con permiso a quien te visita?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

6. ¿Puedes comprobar visitas/compras de una acción sin confundir seguidores con clientes?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

L / LIDERAZGO

7. ¿Hay responsable del estándar en cada turno?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

8. ¿Cada contratación tiene aprendizaje y evaluación práctica definidos?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

9. ¿Tu encargado sabe qué decide y cuándo pedir ayuda?
SÍ [ ] PARCIALMENTE [ ] NO [ ] NO SÉ [ ]
Evidencia o duda: _____

Elige una prioridad y una acción

[ ] Operaciones [ ] Marketing [ ] Liderazgo [ ] Revisión humana

¿Por qué esta área primero? ¿Qué depende de ella?

Una acción útil en siete días

Responsable / función / Fecha de revisión

- Operaciones: escribe una receta prioritaria y su punto de verificación.
- Marketing: define un contacto de retorno con permiso y cómo medir visitas.
- Liderazgo: asigna un responsable del turno y una evaluación práctica.

Hoja de trabajo de siete días

Una acción útil en siete días

Responsable / función

Fecha de revisión

¿Qué evidencia revisarás?

Decisión tras la revisión / próximo paso

Rutas y siguientes pasos

Puedes solicitar suministro de café directamente, sin comprar Cata y Plan ni un módulo. También puedes pedir revisión humana, una propuesta O/M/L o evaluación de Apertura.

Cata y Plan es opcional. La tarifa de $190 en la guía comercial es propuesta, aún no adoptada para cobrar. Describe dos muestras de 250 g, una sesión de 30 minutos y plan de una página en cinco días hábiles después de la sesión y datos. El crédito depende del acuerdo aprobado.

Chequeo M-E opcional (ampliación de Marketing cotizada aparte, fuera de la tarifa base):

1. ¿Qué productos y variantes están listos?
2. ¿Cuál es el margen de contribución después de comisiones y envío?
3. ¿Quién es la audiencia y cómo se la contacta con permiso?
4. ¿Es exacto el stock de lo ofrecido?
5. ¿Quién empaca, envía y gestiona devoluciones?
6. ¿Quién actualiza y da seguimiento?

Usar este mapa no compra, reserva una llamada ni da permiso a 2·22 para marketing por email, llamadas, SMS o WhatsApp. El consentimiento comercial es aparte y opcional. Solicita suministro o propuesta en 222coffeeroasters.com/pro.