

Storyous ofrece las claves para que triunfe un negocio de hostelería

Organización, saber delegar e innovar son algunas de los factores para triunfar a la hora de abrir un nuevo negocio

Crear un negocio no es una tarea sencilla. En España el número de emprendedores no es tan elevado como en otros países; sin embargo estos resisten a más largo plazo.

Storyous, el primer sistema de gestión y control de la información diseñado exclusivamente para el sector de la restauración, ofrece las claves para que un negocio de hostelería tenga éxito:

Enfocarse en los puntos fuertes de cada uno: Si se centran todos los esfuerzos en lo que realmente se es bueno hay más posibilidades de destacar. Además, es más fácil enfrentarse de manera positiva a los reveses.

Organización: Tener claras las tareas que hay que llevar a cabo; quiénes son los responsables de las mismas; y los tiempos, ayudan al emprendedor a sacar el máximo rendimiento de su empresa. Además, la planificación y la previsión son claves para una buena organización. “Una lista con las tareas pendientes nos ayudará a enfocarnos y conocer nuestras necesidades más próximas, priorizando lo más importante” explica Jana Šrámková, directora de expansión de Storyous.

Saber delegar: Cuando se abre un nuevo negocio, se invierte en él todo el dinero, además de ilusión y esperanzas. Sin embargo, es muy importante saber delegar. Reconocer que no es posible controlar todos los aspectos del negocio, y que no se es bueno en todos ellos, obliga a buscar un buen equipo en el que apoyarse para las funciones del restaurante.

Innovación: Las empresas más exitosas, por lo general, son aquellas que han estado dispuestas a arriesgar y a cambiar las reglas establecidas. Además, en restauración, como en el resto de empresas, la innovación está muy ligada a la tecnología y al hecho de poder contar con herramientas que faciliten el día a día del negocio.

“En Storyous tenemos el compromiso de acercar la innovación tecnológica al sector de la restauración. Innovamos día tras día para ofrecer a nuestros clientes las soluciones más sencillas, pero útiles a su vez. El objetivo es que puedan organizar y controlar su negocio y, con los datos que obtienen, definir la mejor estrategia.” continúa Šrámková.

Comunicación: Uno de los grandes retos en los inicios es darse a conocer. Si se es bueno, el boca a boca funciona, pero no es suficiente. Reservar una partida presupuestaria para acciones de

comunicación tanto online como offline ayudará a impulsar el negocio.

“La comunicación es un plus” añade Šrámková. “Este aspecto es uno de los grandes olvidados de las empresas, sobre todo las de nueva creación. Si no te conocen no vas a triunfar”.

Datos de contacto:

Teresa Marina

Nota de prensa publicada en: [Madrid, 18 de diciembre del 2018.](#)

Categorías: [Gastronomía](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>