



En esta ocasión hablaremos sobre la experiencia en el uso de plataforma de **Texas Ribs**, una cadena de restaurantes de origen mexicano, enfocado en la comida americana.

Como grupo restaurantero cuentan con más de 32 años operando marcas como Tony Roma's, que después se convirtió en la marca llamada **Texas Ribs**, por más de 20 años en el mismo ramo.

Jorge Reynoso Ochoterena, Director de Operaciones y Luis Alfredo Perezcano Diaz, Director General, nos platican su experiencia a partir de la implementación de nuestra Plataforma.

+de 32 años
Operando

+de 300
Colaboradores
+ funcionarios
del corporativo



¿Cómo se enteraron de Friedman?



El acercamiento más importante a **Friedman** lo tuvimos en un curso con este proveedor en cuestión, el cual, más adelante nos facilitó los procesos de capacitación con innovación y tecnología.

¿Qué objetivos desean cumplir para el periodo de 2024-2025?

Friedman·U

“



Seguir marcando la pauta como la franquicia restaurantera con las mejores costillas BBQ del mundo, con un excelente servicio y la calidad de los alimentos que engloban nuestra especialidad.

”

¿Qué problemas, retos o necesidades tenían previo a contar con la Plataforma?

“

La capacitación es fundamental para nosotros, la cual la vemos como una inversión, no como un gasto. Esta herramienta nos ha proporcionado un soporte de comunicación para mejorar nuestra calidad de entrenamiento.

”



¿Cómo habrían continuado si no hubiesen contratado este servicio?

“

Seguiríamos con manuales, evaluaciones, y guías en formato escrito, llenándonos de papeles y perdiendo información valiosa; la cual podemos mantener y guardar en la plataforma actualmente.

”



¿Qué fue lo más importante que tomaron en cuenta para que decidieran elegir la Plataforma Friedman·U ?



Que tuvieran el soporte técnico y académico, que estuviera diseñada, fácil de manejar (intuitiva), que pudiéramos desarrollar y crear material propio.



Implementación

RIB·MASTER
IN THE HOUSE

Fue un proceso arduo y con mucho apoyo. Para la implementación fueron requeridas un líder de proyecto (gerente de capacitación) y el soporte de los **Tech Coach de Friedman**.

¿Qué es lo que más te gustó del servicio?

El soporte, la consultoría y el servicio.

¿Quiénes usan el servicio actualmente?

Todos los colaboradores, incluyendo gerentes.

¿Qué es lo que más te gustó de trabajar con Friedman·U ?

La disponibilidad de los Tech Coach y los Directivos de Friedman·U.



¿Cómo te ayudó este servicio a ser más eficiente, a reducir tiempos e incrementar la productividad?

Friedman·U

“

La facilidad que tiene los colaboradores de ingresar al sitio web y la APP en cualquier momento que se requiera.

”

¿El haber contratado la Plataforma les dio alguna ventaja competitiva a la hora de contratar colaboradores, como un incentivo adicional?

Hay varias ventajas, la principal es volvernos más competitivos y mejor capacitados, pues con la Plataforma llegamos a todos los perfiles contratados y a las tiendas más lejanas del corporativo.

Indicadores

Actualmente obtenemos métricas y gráficas de la Plataforma; esos indicadores nos dan estrategias de seguimiento y finalización adecuada de todos los cursos existentes.

Otros resultados

Ha mejorado nuestra comunicación dentro de la compañía en el área de capacitación y desarrollo de talentos, entre otras cosas es un gran apoyo para profesionalizar a nuestros colaboradores.



¿Nos recomendarías? Por favor, indícanos tu respuesta en una escala del 1 al 10 donde 1 es muy poco y 10 completamente.

Sí, los recomendamos con un 10.

¿Por qué contratar a Friedman México y Latinoamérica?

Es una alternativa innovadora de capacitación, desarrollo y comunicación.

Comentarios de Dirección General

Nos dimos cuenta de que esta herramienta es esencial para la capacitación y la retroalimentación de nuestros colaboradores, así como para el seguimiento de mejora continua de estos, y claro que es importante que haya un líder de proyecto que le dé seguimiento.



Última reflexión

Friedman tiene un concepto bien mezclado de tecnología y servicio personalizado con sus *Tech Coach*, además existe la atención de sus directores cuando se les requiere consultar cualquier tema relacionado.

Creo que el servicio y la atención superan lo que otros proveedores de plataformas LMS pueden ofrecer.





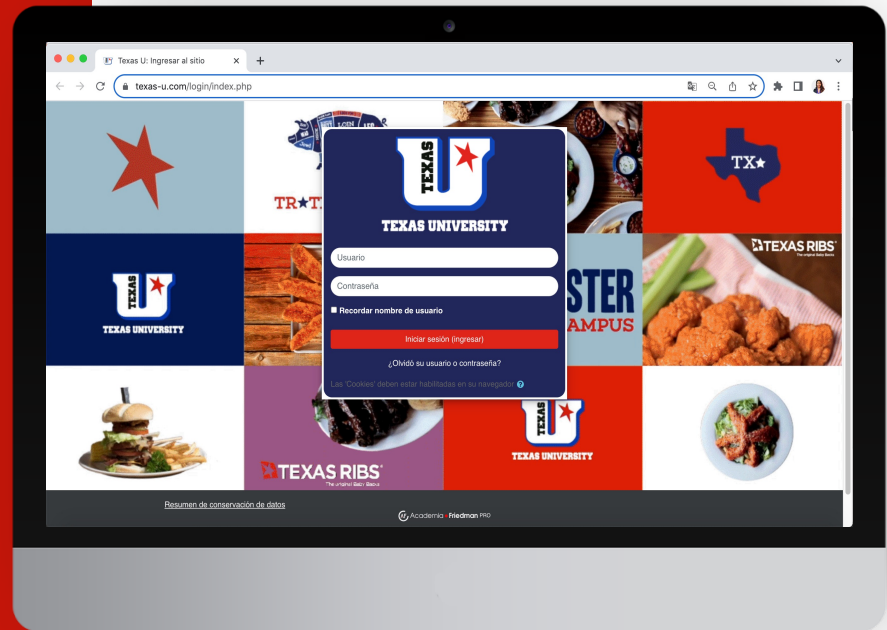
Friedman·U

Es nuestra plataforma de capacitación en administración y ventas *online* que se especializa en los vendedores de primera línea en la industria *retail*.

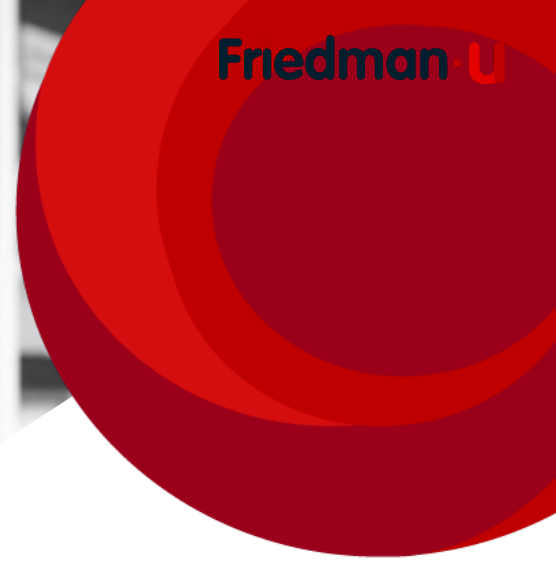
Su contenido de capacitación comprobado ha ayudado a empresas como **Texas Ribs** a escalar sus operaciones de capacitación, aumentar el rendimiento de ventas de sus tiendas y a disminuir la rotación de empleados.



TEXAS UNIVERSITY



Si estás interesado en obtener más información sobre nuestros métodos de capacitación, programa una demostración con uno de los miembros de nuestro equipo o envíanos un correo a info@friedman.com.mx estaremos ansiosos por ayudarte.



Friedman·U



55.7609.0563



The Friedman Group



The Friedman Group



The Friedman Group

