

Canal Horeca

LA REVISTA DE LOS PROFESIONALES DEL FOOD SERVICE

ESPECIAL RESTAURANTES VEGANOS ALIMENTACIÓN VEGANA, MÁS QUE COMIDA, UNA FORMA DE VIVIR

HOTEL ARICA

Cuando la cordialidad
es el sello que
marca la diferencia

RESTAURANT MASALA

La innovadora propuesta
que traslada la
comida india a tu hogar

HOTELEROS DE CHILE, CORFO Y GUAZZINI CONSULTORES

Inauguran programa dirigido a
empresas gastronómicas
y hoteleras de Aysén



MMCALL

Más que un llamado, una eficiencia en el servicio

Con 7 años en el mercado, la empresa con presencia nacional, ha logrado acortar los tiempos de espera que el cliente posee en el HORECA, gracias a sus equipos de alta efectividad, alcanzando una experiencia gratificante en servicio tanto para el comensal como para el establecimiento.

Por **Daniela Salvador Elías**

Muchas veces hemos esperado bastante tiempo para que un garzón nos atienda, causándonos malestar, malhumor y un mal servicio.

¿Una sobredemanda de clientes? ¿Mala organización? ¿Poco personal? En fin son muchas las variables que se pueden encontrar y que también se preguntó MMCALL, llamadores inalámbricos para todo tipo de industrias y empresas.

Dicha compañía que desde el año 2012 comienza oficialmente sus actividades, a pesar que el proyecto venía gestándose

desde mucho tiempo antes, nació al descubrir el tiempo que llevaba contactar al mesero para que atendiera al comensal, o simplemente incrementar su pedido. “Este tiempo que se llevaba era demasiado y terminábamos por desistir y solicitar la cuenta o levantarnos y dirigirnos a la caja a pagar. Fue ahí que nos preguntamos... ¿Cómo podemos mejorar la atención de los meceros hacia el cliente?”, señala Ricardo Vergara, Product Manager de MMCALL.

En este sentido, MMCALL tiene varios pa-

gers para distintos tipos de mercados, como Geriátrico, Hospital, Industrial, Logística, Retail, Seguridad, Supermercado, Encuesta y Gastronomía. En este último, tienen productos para clientes en espera, llamados de cocina y de camareros.

“Estos equipos permiten la comunicación rápida y efectiva y se transforma en un sistema aliado de tu negocio. El sistema en su global te permite manejar todas las áreas de tu negocio, atención y servicio. Por esta razón es que nos presentamos en los establecimientos de los clientes para poder encontrar la solución más conveniente para tu local. Proyectamos y realizamos las recomendaciones para cada necesidad o en oportunidades los clientes tienen absolutamente claro, dónde se encuentra la situación a mejorar”, indica Vergara.

Es así como MMCALL tiene un sistema que puede dar asistencia a las diferentes situaciones del food service. Desde los llamados de mesa, los llamados desde cocina y barra, encuestas de satisfacción, además del desarrollo de soluciones a medida a problemas reales.



Eficiencia en el servicio

Desde un principio, la compañía fue teniendo presencia en distintas regiones. Actualmente posee cobertura a nivel nacional. A su vez, en sus inicios tuvo una muy buena aceptación, pero existía la brecha del desconocimiento tecnológico que en ese mo-

“La experiencia que vive el cliente al usar un dispositivo que se encuentra a tu disposición en la mesa, y te permite sin gran esfuerzo llamar al mesero para brindarte la atención que deseas, además de poder el local atender en menos tiempo, con más organización, hace que el sistema sea la solución a diferentes situaciones que ahora no existen”, dice el Product Manager de MMCALL.

tregamos la posibilidad de compra y arriendo de equipos o del sistema total. Esto nos motivó y decidimos incrementar nuestro equipo de colaboradores y creamos un departamento de Servio Técnico, que nos permite reparar y desarrollar este sistema a nuevas áreas de utilización”.



mento complicó su existencia. Con el tiempo, gracias al interés y a aquellos locales que creyeron en el sistema y lo implementaron, MMCALL comenzó su crecimiento y aceptación.

Agrega que MMCALL se proyecta como una solución a medida de las necesidades y que entrega un sistema completo, estadísticas de atención y de rendimiento, separando por grupos de mesas a cada mesero. Asimismo, todo el equipo de servicio se puede mantener conectado e informado y solucionar situaciones rápidamente. “Como ya tenemos un tiempo de experiencia, en-

Sus planes a futuro son consolidar su marca, aumentando su cartera de soluciones y nuevos clientes, entregando un sistema aliado para cada local implementado. Además de desarrollar soluciones a nuevas dificultades que se presenten. “Soluciones integrales a problemas reales”, resume Ricardo.

