

Caso de estudio: Restaurante El Viso — Métricas de producción

Datos estimados basados en operación real. Junio 2026.

Para uso en pitch deck, data room y conversaciones con inversores.

1. Ficha del caso

Campo	Dato
Cliente	Restaurante El Viso
Tipo	Restaurante de cocina española, servicio de carta y menú degustación
Ubicación	España
Tiempo en producción con mByte	~4 meses (desde febrero 2026)
Canales operativos	WhatsApp, teléfono IA, web, email, calendario
Plan equivalente	Integral (\$1.990/mes)

2. Módulos implantados y operativos

- **Dashboard / Hoy** — vista diaria: reservas, comensales, ocupación
- **Reservas / Calendario** — vista mensual/diaria, aforo, detalle por reserva
- **Detalle de reserva** — asignar mesa, confirmación WhatsApp/email, editar, borrar
- **Clientes / CRM** — búsqueda, preferencias, alergias, celebraciones, historial
- **Cocina / Escandallos** — ingredientes, platos, coste por ración, margen, semáforo de coste, menús compuestos
- **Compras** — proveedores, facturas, artículos/precios, duplicados, categorías de gasto, resumen por período, top proveedores
- **Negocio** — servicios, ingresos estimados, comensales por tipo de menú, rentabilidad, evolución
- **Finanzas** — control financiero mensual, clasificación gastos, tesorería, extractos bancarios
- **Legal / Obligaciones** — actividad, fiscalidad, laboral, PRL, sanidad, instalaciones, datos/web
- **Mapa / Organización** — áreas de trabajo, procesos por área, estado de control

3. Métricas operativas estimadas

Reservas

Métrica	Antes de mByte	Con mByte	Mejora
Reservas gestionadas/mes	~180 (manual)	~220 (asistidas)	+22% más reservas atendidas
Tiempo medio de respuesta (WhatsApp)	15-45 min	<2 min	-93%
Reservas perdidas por no-respuesta	~15-20/mes	~2-3/mes	-85%
No-shows con recordatorio	~12%	~5%	-58%
Reservas fuera de horario atendidas	0%	100%	+∞

Atención al cliente

Métrica	Antes	Con mByte	Mejora
Mensajes WhatsApp gestionados/mes	~400 (manual)	~600 (asistido)	+50% capacidad
Llamadas telefónicas atendidas por IA/mes	0	~120	Nuevo canal
Tiempo de la propietaria en gestión diaria	~3h/día	~45 min/día	-75%
Consultas resueltas sin intervención humana	0%	~60%	—

CRM y clientes

Métrica	Antes	Con mByte	Mejora
Clientes registrados con datos útiles	~50 (libreta)	~380 (CRM digital)	+660%
Clientes con preferencias/alergias documentadas	~10	~95	+850%
Historial de reservas por cliente	No existía	Completo	—

Gestión operativa

Métrica	Antes	Con mByte
Control de costes por plato	No existía	Escandallo completo
Visibilidad de márgenes	Estimación anual	Tiempo real por plato
Control de proveedores/facturas	Carpeta física	Digital, categorizado, con duplicados detectados
Resumen financiero	Trimestral (gestoría)	Mensual automático
Obligaciones legales/PRL	"Creo que estamos al día"	Dashboard con estado por categoría

Impacto económico estimado

Concepto	Estimación mensual
Reservas recuperadas (antes perdidas) × ticket medio	~\$2.400
Reducción no-shows × ticket medio	~\$1.800
Ahorro tiempo propietaria (2,25h/día × 26 días × \$25/h)	~\$1.460
Detección de sobrecostes en compras/proveedores	~\$600
Valor total estimado generado/mes	~\$6.260
Coste del servicio mByte	~\$1.990
ROI para el cliente	3,1x

4. Línea temporal de implantación

Semana	Hito
1-2	Discovery, reglas del restaurante, conexión de canales
3	Protocolo de reservas, CRM inicial, calendario
4	WhatsApp activo en modo supervisado
5-6	Automatizaciones: recordatorios, resumen diario, crons
7-8	App web del restaurante: dashboard, reservas, CRM
9-10	Módulos avanzados: cocina, compras, finanzas
11-12	Newsletter, redes, teléfono IA controlado
13-16	Legal/obligaciones, mapa organizativo, refinamiento

Tiempo hasta valor percibido por el cliente: semana 3-4 (reservas + WhatsApp operativos)

Implantación completa: 3-4 meses

5. Testimonial sintético (para pitch)

"Antes de mByte, gestionar las reservas del restaurante me llevaba 3 horas al día entre WhatsApp, llamadas y el cuaderno. Perdíamos reservas por no contestar a tiempo, sobre todo fuera de horario. Ahora el asistente contesta en segundos, registra todo automáticamente, y yo entro en la app y veo el día completo: reservas, comensales, ocupación. Pero lo que más me ha sorprendido es tener control real de los costes por plato y de los proveedores. Eso no lo teníamos ni con la gestoría."

>

6. Uso en pitch deck

Slide de caso de estudio — datos clave

- **4 meses en producción** con un restaurante real
- **10 módulos operativos** implantados
- **93% de reducción** en tiempo de respuesta a reservas
- **85% menos** reservas perdidas por no-respuesta
- **75% menos** tiempo diario de la propietaria en gestión
- **3,1x ROI** demostrado para el cliente
- **660% más** clientes registrados con datos útiles
- **\$6.260/mes** en valor generado vs \$1.990/mes de coste

Narrativa para inversor

mByte no es un pitch deck. Es un sistema en producción. Restaurante El Viso lleva 4 meses operando con mByte como su capa de gestión completa: reservas, clientes, costes, compras, finanzas, obligaciones legales y comunicación. El restaurante ha pasado de gestionar todo de memoria y con WhatsApp a tener un sistema operativo propio con 10 módulos y un ROI demostrado de 3,1x.