

HARD ROCK'S CAFE

1. Describe three different forecasting applications at Hard Rock. Name three other areas in which you think Hard Rock could use forecasting models.

Utilizan la previsión en la compra de comida, en el cuero de sus chaquetas y en sus ventas.

Se pueden usar modelos de planificación en otras áreas como con los proveedores, en la organización de eventos y en publicidad.

2. What is the role of the POS system in forecasting at Hard Rock?

Hard Rock's Cafe usa el sistema POS para cubrir las necesidades de sus clientes, ajustar precios y trabajar con el personal necesario. Tomando datos de todos sus clientes diariamente son capaces de optimizar la cantidad de recursos que necesitan a largo plazo y así obtener beneficio económico.

3. Justify the use of the weighting system used for evaluating managers for annual bonuses.

El sistema permite que el personal se motive para obtener los mejores resultados, además de añadir una mayor predisposición del empleado para mejorar el desempeño de sus labores.

4. Name several variables besides those mentioned in the case that could be used as good predictors of daily sales in each cafe.

- Cantidad de clientes y tiempo que pasan en el café.
- Publicidad cuando se acercan eventos próximos a los cafés.
- Gustos y necesidades de los clientes.
- Precio de los productos.

5. At Hard Rock's Moscow restaurant, the manager is trying to evaluate how a new advertising campaign affects guest counts. Using data for the past 10 months(see the table) develop a least squares regression relationship and then forecast the expected guest count when advertising is \$65,000.

Month	Advertising	Guest count
1	14	21
2	17	24
3	25	27
4	25	32
5	35	29
6	35	37
7	45	43
8	50	43
9	60	54
10	60	66
11	65	60,30734967

