

Marco Contextual / Aplicación del Proyecto / Plan de negocios



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE TANTOYUCA

Unidad académica Platón Sánchez



GOBIERNO DEL
ESTADO DE VERACRUZ



INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ESPECIALIDAD:

DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

NOMBRE DEL ANTEPROYECTO:

**ANÁLISIS Y ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA CAFETERÍA GOURMET EN EL MUNICIPIO DE
PLATÓN SÁNCHEZ.**

NOMBRE DE LA ALUMNA:

DORA ALICIA OROSCO REYES

NUMERO DE CONTROL: 123S0508

ASESOR INTERNO:

ING. FRANCIS SARAHI PACHECO CISNEROS

DEPENDENCIA:

**ITSTA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE TANTOYUCA
(INCUBATEC)**

PLATÓN SÁNCHEZ, VERACRUZ, A 19 DE SEPTIEMBRE DEL 2016



THE FRIENDS

Cafeteria Gourmet

¡Disfruta del momento!

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo.....	6
1. Descripción y justificación de la empresa.....	8
1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA).....	9
1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.....	10
1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.....	10
1.5 Determinación del Modelo de Negocio / Cadena de Valor.....	10
2. Mercadotecnia	
2.1 Producto / Servicio.....	12
2.1.1 Necesidad que vas a satisfacer.....	13
2.1.2 Factores diferenciadores.....	13
2.1.3 Portafolio de productos.....	14
2.2 Mercado y clientes	
2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del Mercado.....	15
2.2.2 Análisis de tendencias del Mercado.....	15
2.2.3 Entrevistas de profundidad.....	16
2.3 Competencia	
2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta (5 principales).....	18
2.4 Precio.....	18
2.4.1 Análisis de precios de la competencia directa e indirecta.....	18
2.5.2 Área geográfica de alcance.....	19
2.5.3 Puntos de venta y distribución.....	19

2.5.4 Ejercicio de proyección de ventas primer año.....	19
2.6 Imagen/Publicidad/Promoción.....	20
2.6.1 Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan).....	20
2.6.2 Prototipo y diseño del producto/servicio.....	21
2.6.3 Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad).	21
3. Proceso General Operación de Negocio	
Procesos de abasto, producción, almacenamiento, ventas y logística	
3.1 Descripción de los productos o servicios que pretende producir o comercializar	22
3.2.1 Materias primas y Proveedores.....	23
3.2.2 Maquinaria y herramientas de trabajo.....	23
3.3.1 Diagrama de flujo.....	24
3.3.1 Layout.....	25
3.5 Aspectos de aseguramiento de calidad.....	26
4. Tecnología de Información.- Software, hardware, origen de la tecnología, licencias. (Aplica solo en ciertos proyectos).....	26
5. Administración de Recursos Humanos	
5.2. Responsables del proyecto (curriculum de los emprendedores).....	27
5.3. Organigrama. 5.4. Descripciones de puestos.....	30
Modelo Canvas.....	31
Entrevistas.....	32

RESUMEN EJECUTIVO.

En la actualidad existen en nuestro alrededor una gran variedad productos y servicios de diversa índole creados con la finalidad de satisfacer la necesidad humana de alimentarse, esto se puede comprobar con la cantidad de restaurantes, pastelerías, cafeterías y variedad de locales que se dedican a esta actividad.

Implementar un negocio propio, a más de constituir una realización personal genera empleo y contribuirá al desarrollo del país. Un negocio propio permite buscar formas adicionales para hacerlo crecer a través de la aplicación de estrategias de marketing, mejorar el precio para diferenciarlo de la competencia o diferenciar el servicio. Solo el ser un emprendedor y tener una empresa propia ofrece la oportunidad de obtener beneficios por el esfuerzo, conocimientos y habilidades.

Este proyecto de investigación tiene como finalidad determinar mediante un estudio de factibilidad la rentabilidad de una cafetería gourmet en el municipio de Platón Sánchez, analizando todos aquellos factores que puedan influir positiva o negativamente, antes, durante y posterior a la ejecución del proyecto.

La cafetería gourmet brindara un mejor servicio y un lugar establecido donde las familias tengan un lugar de esparcimiento donde se brinde diversidad de mezclas de granos seleccionados de las mejores regiones cafeteras de México, contando con áreas de entretenimiento como: una área donde se encuentren diversidad de libros de alto interés y un área de juegos de mesa, contando con wifi y el lugar climatizado para mejor estancia en el lugar. Estará dirigido a hombres y mujeres en un rango de edad de 15 a 69 años (potenciales consumidores) del municipio de Platón Sánchez con ingresos o nivel de vida medios.

Las personas que normalmente se encuentran en este rango tienen un nivel educativo de preparatoria y algunas veces secundaria. Dentro de las ocupaciones de jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuelas, técnico y obreros certificados.

El proyecto de inversión debe ser un documento único, el cual reúna toda la información necesaria para evaluar la idea de negocio, analizar el mercado y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

El estudio de mercado se considera el elemento base de cualquier iniciativa de inversión, en especial en lo que tiene que ver con producción de bienes y servicios, pues permite detectar las situaciones que condicionan la realización de los demás estudios como lo son el estudio técnico y el estudio financiero.

Para llevar a cabo la implementación de este proyecto nos vamos a constituir como personas físicas, ya que no se contara con socios por el momento, con una inversión de \$800,000.00 (aportación propia de \$300,000.00 y un crédito bancario de \$500,000.00), la cual se va a implementar para compra los recursos materiales (aire acondicionado, extractor de humo, refrigerador, fregadero, vitrina refrigeradora, lavavajillas, cafetera, mesas, sillas, molinos para almacenar el café, tostadoras y etc.).

Para que un negocio funcione son indispensable los recursos humanos y para ello se pretende contratar 6 prospectos para distintas áreas (1 gerente general, 1 cajera, 2 meseros, 1 auxiliar de pisos, y 2 personas para la elaboración del café). Este proyecto aún no cuenta con una patente en su modelo de negocio pero si pretende llevar acabo el registro.

Mi perfil como emprendedor, soy una persona responsable con lo que llevo a cabo, respetuosa y con una habilidad para interactuar fácilmente con las personas, entre otros valores como; el respeto, la puntualidad, confianza, dedicación. Aporte a mi proyecto confianza de llegar a la cima del éxito y crecer constantemente.

1. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD Y DEL PRODUCTO O SERVICIO QUE LA SATISFACE.

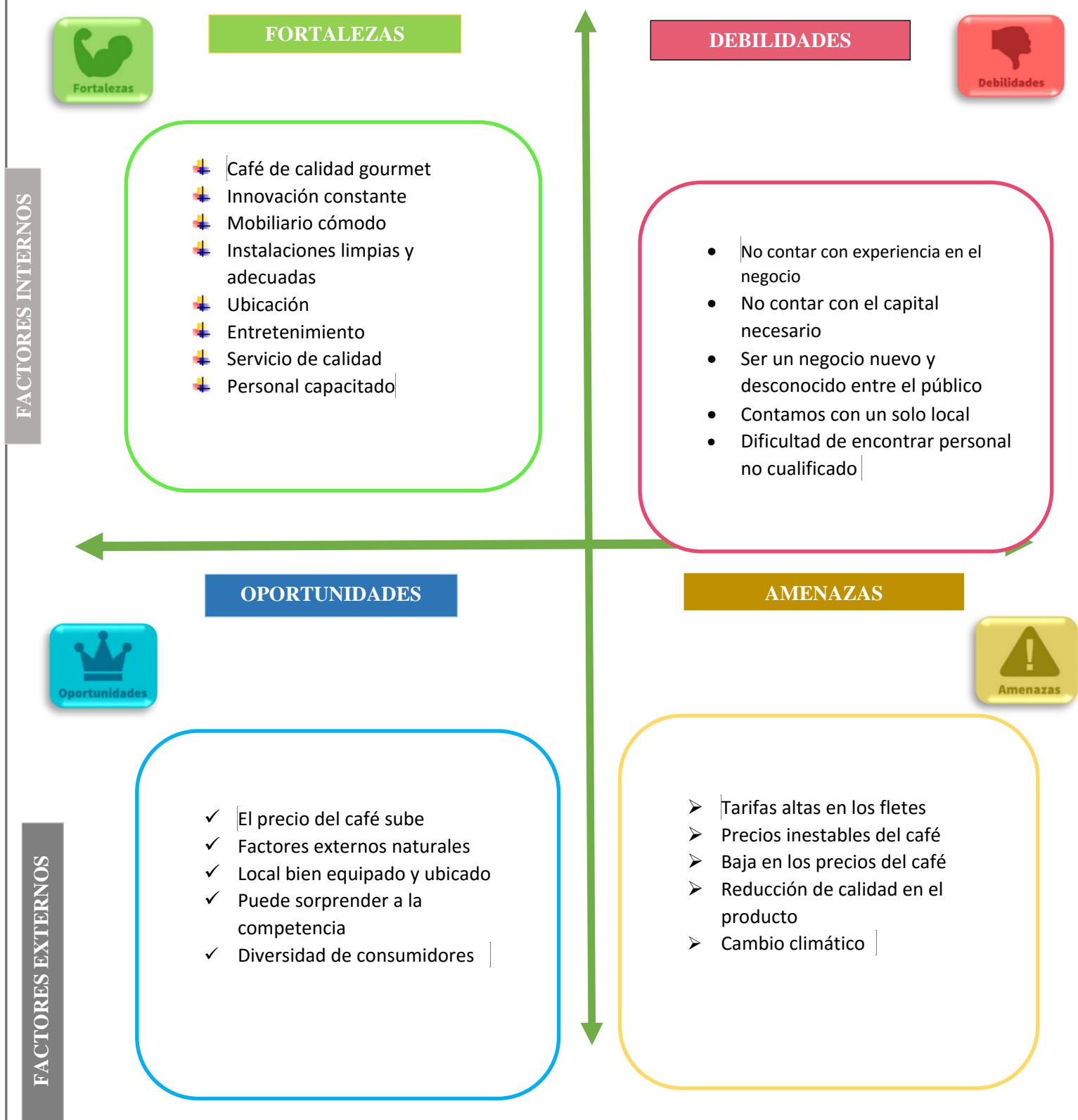
Este proyecto de investigación tiene como finalidad determinar mediante un estudio de factibilidad la rentabilidad de una cafetería gourmet en el municipio de Platón Sánchez, analizando todos aquellos factores que puedan influir positiva o negativamente, antes, durante y posterior a la ejecución del proyecto.

El estudio de factibilidad ayuda a conocer la viabilidad comercial, técnica y organizacional, legal y financiera para la creación de la cafetería. La idea surge en base a que el municipio no cuenta con una cafetería donde las familias tengan un lugar de esparcimiento.

Se implementa una cafetería gourmet donde se brinde diversidad de mezclas de granos seleccionados de las mejores regiones cafeteras de México, principalmente ofreciendo cafés gastronómicos típicos de la región brindándole a los turistas y a la población en general, no solo el sabor de los cafés típicos, sino la calidad y calidez de las personas que brindan el servicio.

Por tal motivo surge el interés en realizar un proyecto donde se diseñe el espacio y ambientación de acuerdo a la cultura y a la demanda que prevalece en el municipio de Platón Sánchez.

1.2 DETERMINACIÓN DE LAS FUERZAS Y DEBILIDADES (INTERNAS) Y DE LAS AMENAZAS Y OPORTUNIDADES (EXTERNAS) (ANÁLISIS FODA).



1.3 DETERMINACIÓN DE LA MISIÓN Y VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA.

Misión:

Brindar diversidad de mezclas de café de granos seleccionados de las mejores regiones cafeteras de México, en un sitio atractivo y exclusivo de esparcimiento de un excelente ambiente, ofreciendo a nuestros visitantes una atmosfera alegre y de distracción acompañada de productos de calidad, áreas de entretenimiento y excelente servicio, donde buscamos generar seguidores incondicionales del buen gusto, con lo cual contribuimos a nuestro crecimiento.

Visión:

En el futuro expandirnos nacional e internacionalmente uniéndonos con grandes empresas para mayor facilidad y crecimiento en las ventas para expandir nuestra empresa con productos innovadores y de buena calidad y así dar a conocerlos en diversos países por medio nuestra calidad y buen servicio.

Valores:

- Compromiso
- Pasión
- Calidad
- Atención al cliente
- Perfección
- Trabajo en equipo

1.4 PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS Y VENTAJAS COMPETITIVAS.

Agregándole la marca a nuestro producto la cual brinde una identidad que lo avale como entidad de consumo. Elaboración de los productos con alta calidad, proporcionando un servicio superior a los clientes, brindando los productos a un precio accesible, ubicados en la zona centro del municipio.

1.5 DETERMINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO / CADENA DE VALOR.

MI PRODUCTO O SERVICIO	Mi producto o servicio es:	“Cafetería Gourmet “  Café  pan  Repostería
	Las características principales son:	 Eficiencia  Sabor  Fineza  Calidad  Preció
COMPETENCIA	Mi competencia y sus principales productos y/o servicios son:	 El café negro  Pan
	Su propuesta de valor es:	Implemento la venta de aguas naturales.
¿Qué me diferencia de la competencia?	Mi propuesta de valor que me hace diferente de la competencia	Propuesta de valor para los clientes es la marca en nuestros productos, la calidad en el servicio, el lugar y aspecto, la Atmósfera, el excelente servicio y áreas de entretenimiento (libros y juegos de mesa).

2. MERCADOTECNIA

2.1 PRODUCTO / SERVICIO

COMPOSICION DEL CAFÉ

- Cafeína
- Sales Minerales: Potasio, Magnesio, Calcio, Sodio y Fierro
- Lípidos
- Azúcares
- Aminoácidos
- Vitamina B

Nuestro producto está formado a partir de los granos de café más selectos de las mejores regiones cafeteras de México, son seleccionados por expertos trabajadores del café. Nuestro producto ofrece un sabor inigualable el cual hace la experiencia de beber café una experiencia única e irrepetible, con ³Café Gourmet es un placer tomar café, desde el olor bien concentrado del grano hasta el sabor más puro.



2.1.1. NECESIDAD QUE VAS A SATISFACER

La cafetería gourmet brindara un mejor servicio y un lugar establecido donde las familias tengan un lugar de esparcimiento donde se brinde diversidad de mezclas de granos seleccionados de las mejores regiones cafeteras de México, contando con áreas de entretenimiento como: una área donde se encuentren diversidad de libros de alto interés y un área de juegos de mesa, contando con wifi y el lugar climatizado para mejor estancia en el lugar.

2.1.2. FACTORES DIFERENCIADORES

- **Identidad:** Es lo único y diferente de todo lo que se conocía, seguramente quedarán grabados en la mente de los clientes, a la larga repetirán y no pensarán en la cartera.
- **Producto:** El producto en sí, es utilizado por muchas empresas cuando quieren diferenciarse de su competencia. Como cafetería ofrece beneficios adicionales al consumidor por medio de tus productos, para hacerte único al mercado.
- **Servicio:** La calidad en la atención al cliente y la reacción ante un problema, son las dos principales diferencias entre las empresas competidoras de un mismo sector a la hora de atraer o rechazar a los clientes.
- **Precio:** Esta es una de las estrategias más comúnmente utilizadas para diferenciar un negocio del resto. Lo difícil es perdurar en el tiempo manteniendo precios bajos.
- **Ofrecer una experiencia:** Construir un ambiente a través de una experiencia única entorno a las tendencias de las cafeterías de la tercera ola.
- **Exclusividad:** El cliente de tu cafetería y consumidor de tus productos y servicios puede decidir una compra por cómo de exclusivo es lo que quiere y necesita.

2.1.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Café

- Capuchino
- Americano
- Frappuccino
- Exprés
- Frappé
- Moca
- Irlandés

Tés

- Té verde
- Te negro

Repostería

- Pasteles
- Gelatinas
- Flanes

2.2 MERCADO Y CLIENTES

2.2.1 DESCRIPCIÓN DEL CONSUMIDOR E INFORMACIÓN RELEVANTE DEL MERCADO

Está dirigido a hombre y mujeres de 15 a 69 años (potenciales consumidores) del municipio de Platón Sánchez, Veracruz y sus alrededores con ingresos o nivel de vida medio. Las personas que se encuentran en este rango normalmente tienen un nivel educativo de preparatoria y algunas veces secundaria. Dentro de las ocupaciones del jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnico y obreros calificados.

2.2.2 ANÁLISIS DE TENDENCIAS DEL MERCADO

1. Un café con mejor calidad y más natural
2. Crecen los 'coffee shops'
3. Cafés sostenibles y certificados
4. Máquinas de café se popularizan en casas y oficinas
5. El cliente busca una historia
6. Se masifica la cultura barista
7. Crece el consumo entre los jóvenes

2.2.3 ENTREVISTAS DE PROFUNDIDAD

Tipo de entrevista	Control	Fase investigación	Guión/ Protocolo	Objetivo
Informal	Ninguno	Inicio del trabajo de campo	No	Describir nuevos temas, establecer relaciones con nativos
No estructurada	Mínimo	No se dispone de un plan de trabajo muy estructurado	Temas abiertos	Explorar temas
Semiestructurada	Medio	Diseño investigación muy planificado	Preguntas abiertas, posible orden	Profundizar conocimiento ciertos temas
Estructurada	Máximo	Investigación avanzada. Objetivos precisos	Preguntas cerradas. Orden respuestas	Probar hipótesis, obtener datos concretos

2.3 COMPETENCIA

El municipio cuenta con fondas y pues tos de café que brindan solo un tipo de café (café de olla) y pan. Tenemos como competencia directa dos OXXOS los cuales ofrecen 3 tipos de café:

- Capuchino; Canela, Vainilla y Chocolate.
- Exprés
- Frappe

2.3.1 DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA (5 PRINCIPALES).

DIRECTA	INDIRECTA
OXXO	Fondas: <ul style="list-style-type: none">• Don Berna• Doña Lupe• Dinora• Antojitos Mexicanos

2.4 PRECIO

Café

- Capuchino \$18.00
- Americano \$17.00
- Frappuccino \$22
- Exprés \$14
- Frappé \$20
- Moca \$20
- Irlandés \$25

Tés

- Té verde \$18
- Te negro \$18

2.4.1. ANÁLISIS DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

CAFÉ

OXO DIRECTA

INDIRECTA

- | | | | |
|---------------|---------|---------|-------------------|
| • Capuchino | \$18.00 | \$20.00 | Café de olla \$12 |
| • Americano | \$17.00 | \$18.00 | |
| • Frappuccino | \$22 | \$21.00 | |
| • Exprés | \$14 | \$16 | |
| • Frappé | \$20 | \$20 | |
| • Moca | \$20 | | |
| • Irlandés | \$25 | | |

2.5.2 ÁREA GEOGRÁFICA DE ALCANCE

Geografica	Platón Sanchez	INEGI 2015	18145	Total de habitantes en Platón
Demografica	15 a 69 años	INEGI 2015	12440	habitantes
Socioeconomica	(AMAI) (C+ D+)	53.70%	6680	habitantes
Psicografica		71%	4743	habitantes
Veracruz	100%	8112505		
Platón Sanchez	0.22%	18145		
Hombres	Mujeres			
361296	358291			
339428	355194			
279190	314993			
267622	310843			
253273	300831			
254195	293181			
225549	259922			
208436	293421			
167448	189991			
137511	154866			
111297	125065			
2605245	2956598			
	5561843			

2.5.3 PUNTOS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN

- Municipio de Platón Sánchez Veracruz

2.5.4 EJERCICIO DE PROYECCIÓN DE VENTAS PRIMER AÑO

PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Americano	20002	20002	20002	1053	1053	1053	8422	8422	8422	78954	78954	78954	325289
Capuchino	75300	75300	75300	3963	3963	3963	31705	31705	31705	297237	297237	297237	1224616
Frapuchino	12942	12942	12942	681	681	681	5449	5449	5449	51088	51088	51088	210481
Expres	9413	9413	9413	495	495	495	3963	3963	3963	37155	37155	37155	153077
Otro. (Especifique)	4706	4706	4706	248	248	248	1982	1982	1982	18577	18577	18577	76538
TOTAL	122363	122363	122363	6440	6440	6440	51521	51521	51521	483010	483010	483010	2009321
	367088				19320			154563			1449030		\$1990001

2.6 IMAGEN/PUBLICIDAD/PROMOCIÓN



Mediante una página Web donde se plasmen la variedad de productos que ofertamos al consumidor.

2.6.1 IMAGEN (NOMBRE COMERCIAL, LOGOTIPO Y SLOGAN)



2.6.2 PROTOTIPO Y DISEÑO DEL PRODUCTO/SERVICIO



2.6.3 PLAN DE PROMOCIÓN (PROMOCIÓN, VENTA, RELACIONES PÚBLICAS Y PUBLICIDAD)



- CARTELES DE PROMOCION

- Trípticos

3. PROCESO GENERAL OPERACIÓN DE NEGOCIO

PROCESOS DE ABASTO, PRODUCCIÓN, ALMACENAMIENTO, VENTAS Y LOGÍSTICA

3.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE PRETENDE PRODUCIR O COMERCIALIZAR

Café

- Capuchino
- Americano
- Frappuccino
- Exprés
- Frappé
- Moca
- Irlandés

Tés

- Té verde
- Te negro

Repostería

- Pasteles
- Gelatinas
- Flanes

3.2.1 MATERIAS PRIMAS Y PROVEEDORES

Nombre Del Proveedor	Producto
Enriqueta Alarcón Hernández	Pan
Saraí Orosco Reyes	Repostería
Coffe Depot	Equipos y productos especializados en la elaboración, operación y consumo de bebidas.
Grupo LaLa	Leche
Chedraui	Azúcar, cucharas, servilletas, papel sanitario, etc.
Mueblería pacheco	Mobiliario (sillas, mesas, etc.)

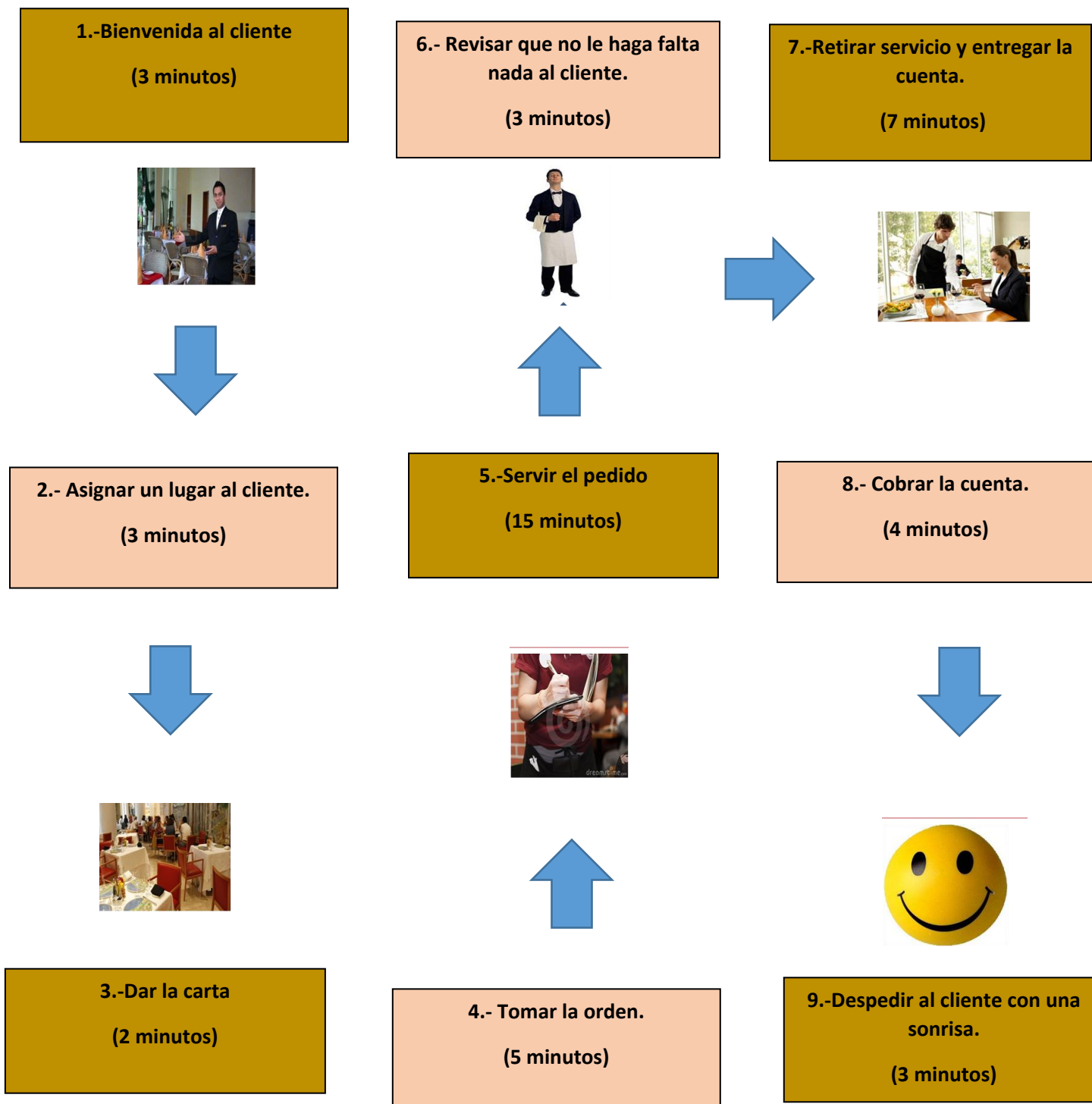
3.2.2 MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO

Materia prima:

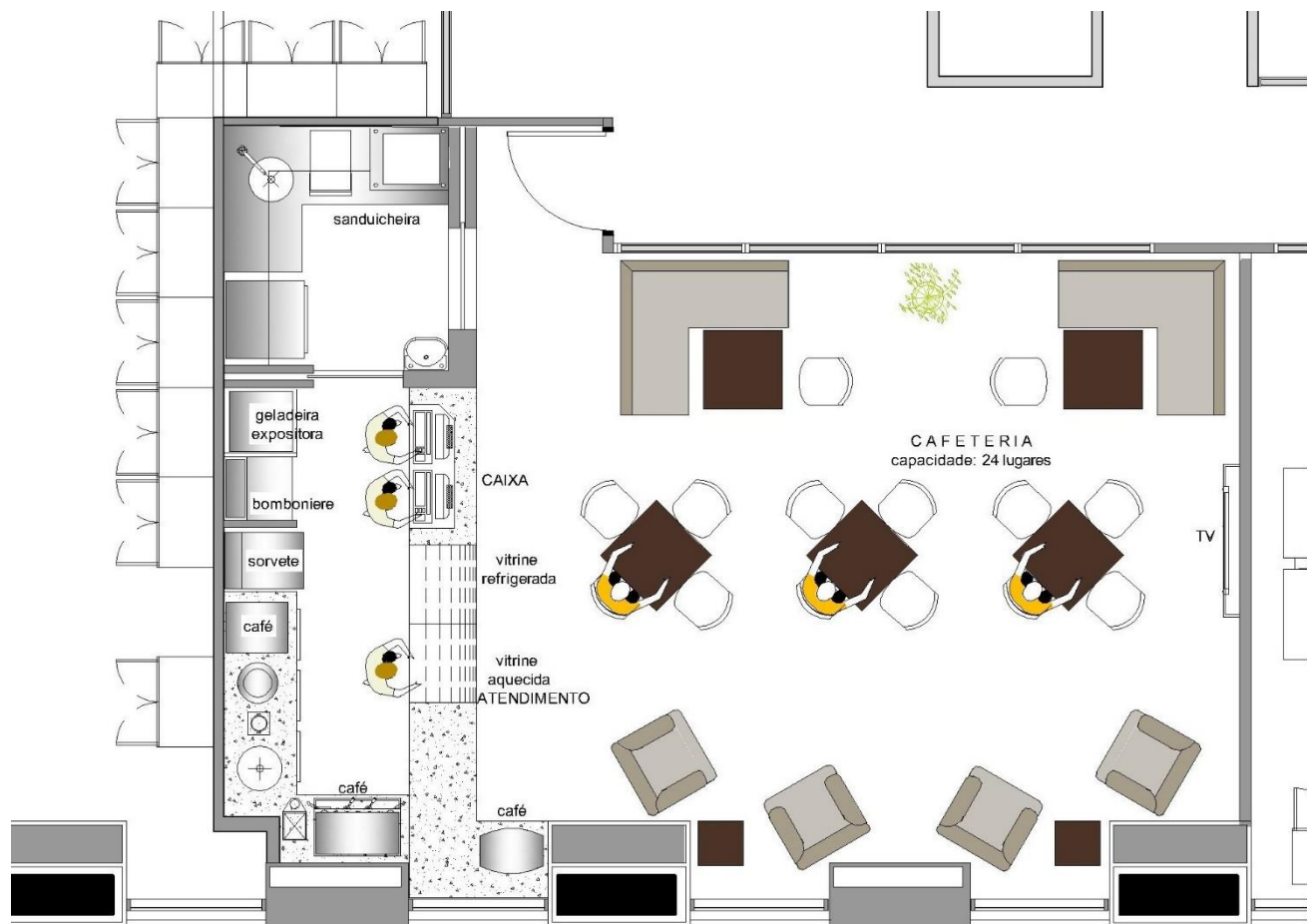
- Aire acondicionado
- Extractor de humo
- Refrigerador
- Fregadero
- Vitrina refrigeradora
- Lava vajillas
- Cafetera
- Mesas
- Sillas
- Molinos para almacenar café
- Tostadora

3.3. DIAGRAMA DE FLUJO

FLUJO DE EFECTIVO DE LA CAFETERÍA GOURMET



3.3.1 LAYOUT



3.5 ASPECTOS DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

El aseguramiento de la calidad es un aspecto importante de las operaciones de producción en toda la historia, pero es en la década de los años veinte cuando se consolidaría el término.

En esta época, los empleados del departamento de inspección de WESTERN ELECTRIC fueron transferidos a BELL TELEPHONE LABORATORIES. Las acciones de este grupo comprendían la formulación de nuevas teorías y métodos de inspección para mejorar y mantener la calidad.

Los pioneros del aseguramiento de calidad, Walter Shewhart, Harold Dodge y George Edwards fueron miembros de este grupo. Fue allí donde se acuñó el término aseguramiento de la calidad. La elaboración de gráficas de control por parte de Shewhart, de técnicas de muestreo por Dodge y de técnicas de análisis económicos para resolver problemas fue la base del moderno aseguramiento de la calidad.

4. TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN.- SOFTWARE, HARDWARE, ORIGEN DE LA TECNOLOGÍA, LICENCIAS. (APLICA SOLO EN CIERTOS PROYECTOS)

- Computadoras
- Televisión
- Excel, Aspel NOI y SAE
- Wifi

5. ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.

5.2. RESPONSABLES DEL PROYECTO (CURRICULUMS DE LOS EMPRENDEDORES).

PERFIL PERSONAL

Nombre: Dora Alicia Orosco Reyes

Puesto en el negocio: Dueña

Edad: 22 años

Mi edad ayuda a lograr el éxito en base a que la juventud trae energía, las ganas que tengo como emprendedora para llevar a cabo el plan de negocio.

Estado civil: Soltera

Puede contribuir a que puedo dedicar horas de trabajo y puedo concentrarme solo en el negocio, sin distracciones.




Familia: Considerando a los miembros de la familia como socios, ayudándome económicamente y orientándome en la toma de decisiones.

Experiencia laboral:




Trabaje en una tienda de ropa, donde aprendí hacer inventarios, a darle un buen servicio al cliente, estando pendiente de las necesidades del cliente y atendiendo con amabilidad.

Trabaje en una cafetería, en el área de control administrativo.




Habilidades para el trabajo:

-  Administración
-  Control de inventarios
-  Conocimientos de ASPEL, NOI y COI

Habilidades para el negocio:

-  Administración de finanzas
-  Responsabilidad
-  Compromiso

Otras habilidades:

-  Interactuar con las personas
-  Cocinar
-  Elaborar manualidades

Lo que me hace único/a:






La forma de ver la vida y la capacidad de levantarme de los fracasos.

Ocupación actual: Residente de la carrera de Ingeniería en gestión empresarial

Historia laboral:

- Trabaje en un negocio de café, durante un año y dos meses.
- Labore dos meses en una tienda de ropa (Eleczion)

Responsabilidades laborales:




-  Honestidad
-  Compromiso
-  Lealtad
-  Buena administración
-  Control

Educación: Residente de la carrera de Ingeniería en gestión empresarial

Ha contribuido a mi vida, gracias a los valores y habilidades que he adquirido con el paso del tiempo, ser independiente, aplicación de conocimientos y capacidad de iniciar las cosas por mí misma.

Capacitación: Tres años cursando una carrera técnica de contabilidad, donde obtuve conocimientos necesarios para llevar a cabo diferentes actividades como; SAE, COI y NOI.

La experiencia de observar y analizar los procesos de producción de las empresas:

-  Yakult
-  Asfaltos Guadalajara
-  Intergen, Querétaro.

Certificados, premios, licencias:

Título: Técnico en Contabilidad en el Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado De Veracruz (CECYTEV N° 13).

Reconocimiento de la visita a la empresa de Asfaltos Guadalajara


Relaciones para el trabajo en red:

Nombre Del Proveedor	Producto
Enriqueta Alarcón Hernández	Pan
Saraí Orosco Reyes	Repostería
Coffe Depot	Equipos y productos especializados en la elaboración, operación y consumo de bebidas.
Grupo LaLa	Leche
Chedraui	Azúcar, cucharas, servilletas, papel sanitario, etc.
Mueblería pacheco	Mobiliario (sillas, mesas, etc.)

Referencias:

Eduardo Alarcón Flores	7711754371
Enrique Arguelles del Ángel	7713498456

Información adicional:

-  Me gusta realizar rutinas de ejercicio por las tardes.

5.2. ORGANIGRAMA DE LA CAFETERIA GOURMET

5.3. DESCRIPCIONES DE PUESTOS.



MODELO CANVAS

MODELO CANVAS				
RED DE ALIANZAS	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>Porque las Alianzas Estratégicas te ayudarán a Maximizar tus Ganancias, y Minimizar algunos costos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Coffe depot bebidas para ganar dinero (café gourmet) Ciudad de México. Cafeterías Café, Av. Parque Lira 31B (Metro Constituyentes), Miguel Alemán 	<ul style="list-style-type: none"> Conciliación de la marca La ubicación de las unidades La decoración en un sitio retro La 	<p>La Cafetería Gourmet Jireh, ofrecerá diversidad de cafés de diferentes regiones, té, implementara promociones un día a la semana, estaciones de entretenimiento como son; libros, revistas, juegos de mesa.</p>	<p>La experiencia ayudará a construir <i>relaciones</i> estables y duraderas con tu cliente. Trato rápido y eficaz al cliente Servicio amable y confiable. Para que se sientan satisfechos con nuestro producto y al mismo tiempo brindarles un servicio de calidad</p>	<p>Está dirigido a Hombres y mujeres de 18 a 90 años (potenciales consumidores), Mis posibles clientes se encuentran en un nivel socioeconómico con un poder adquisitivo (nivel de ingresos) de un 60%, en este segmento se considera a las personas con ingresos o nivel de vida medio. Las personas que se encuentran en este rango normalmente tienen un nivel educativo de preparatoria y algunas veces secundaria. Dentro de las ocupaciones del jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnico y obreros calificados.</p>
RECURSOS CLAVES		CANALES DE DISTRIBUCIÓN		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Variedad de cafés ✓ Repostería ✓ platos ligeros (desayuno, sopas, sándwiches) ✓ Diseño ✓ Calidad 		<p>Canal directo: Las actividades de venta directa (que incluyen ventas por teléfono, compras por correo y de catálogo, al igual compras en línea para la compra desde el hogar)</p>		
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJO DE INGRESOS	
<p>Apertura de la cafetería gourmet \$80,000</p> <p>La estandarización de los procesos</p>			<ul style="list-style-type: none"> Ingreso por ventas clientes (pago en efectivo) Ingresos por ventas (Pago con tarjeta bancaria) Ventas a crédito mediante tarjetas bancarias. Suscripciones Publicidad 	

ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA CAFETERÍA GOURMET

	Poblacion	4743	100%	
	Muestra	134		
Nivel de aceptacion				Cantidad
¿Usted toma café?	SI	104	77%	3670
	NO	30	22%	
Frecuencia del consumo				
¿Con que frecuencia toma café?	Diario	89	86%	3141
	Cada 2 o 3 dias	10	10%	353
	Semanal	4	4%	141
	Quincenal	1	1%	35
Cantidad de consumo				
¿Cuántas tazas de café consumirías en tu visita?	1 a 2 tazas	95	91%	3352
	3 A 5 tazas	9	9%	318
	Mas de 5 tazas	0	0%	0
Temporalidad				
	Enero-Marzo	19	18%	670
	Abril-Junio	2	1%	35
	Julio-Septiembre	8	8%	282
	Octubre-Diciembre	75	72%	2647
¿Que café prefieres tomar?				
	Americano	17	16%	600
	Capuchino	64	62%	2258
	Frapuchino	11	11%	388
	Expres	8	8%	282
	Otro. (Especifique)	4	4%	141
Precio				
	\$12 - \$25	104	100%	3670
	\$14-\$30	0		0
	\$16-\$35	0		0