



# PLAN DE NEGOCIO

# **OBJETIVO GENERAL**

**Brindar la experiencia  
de la coctelería andina  
aprovechando la  
diversidad de recursos  
del Perú**

# **OBJETIVO ESPECÍFICO**

**Ofrecer un servicio de  
calidad basado en la  
creación de cócteles de  
autor de origen andino.**

**Así mismo,  
diferenciarnos de la  
competencia  
brindando información  
de las plantas usadas.**



# Coctelería andina



USO HOLÍSTICO E INTEGRADOR DE LOS  
INSUMOS

DESCRIPCIÓN DE LOS INSUMOS

EXPERIENCIA ESOTÉRICA

AMBIENTE ACOGEDOR E INMERSIVO



Los valores de una empresa son los propósitos que orientan las actitudes de sus colaboradores y los mantienen vinculados a objetivos comunes



# Nuestro equipo

Nuestros colaboradores son profesionales con una trayectoria en sus rubros, cuentan con título de egresado en las carreras que desarrollan.

# Utensilios

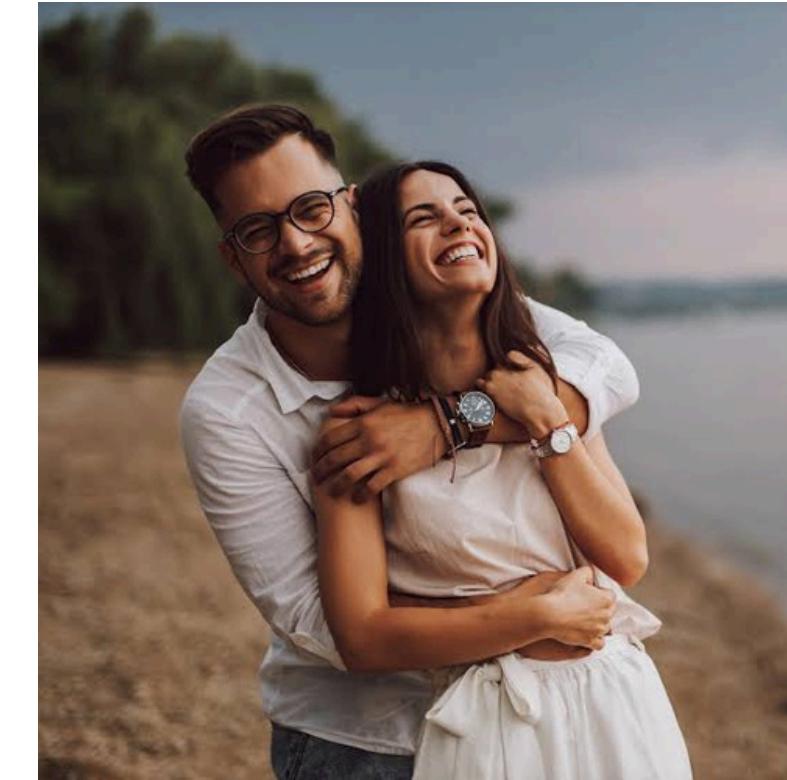
Equipo de producción:

- Barra, utensilios de Bar, congeladoras, etc
- Utensilios de cocina, cocinas, freidoras, etc

# Segmentación de mercados



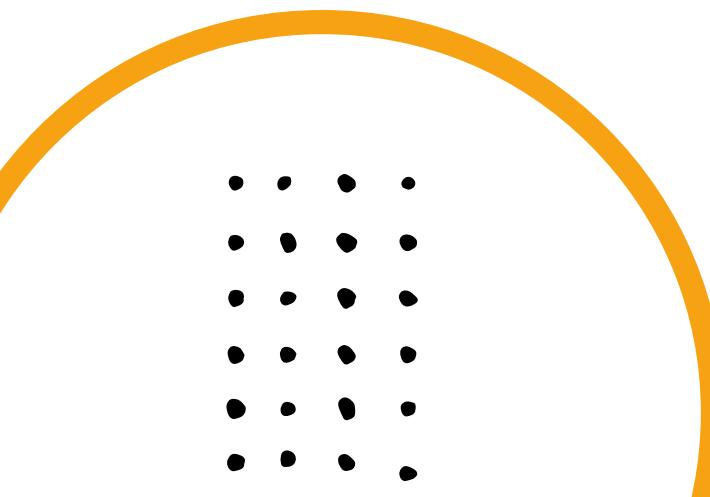
**TURISTAS**



**PAREJAS**



**UNIVERSITARIOS**

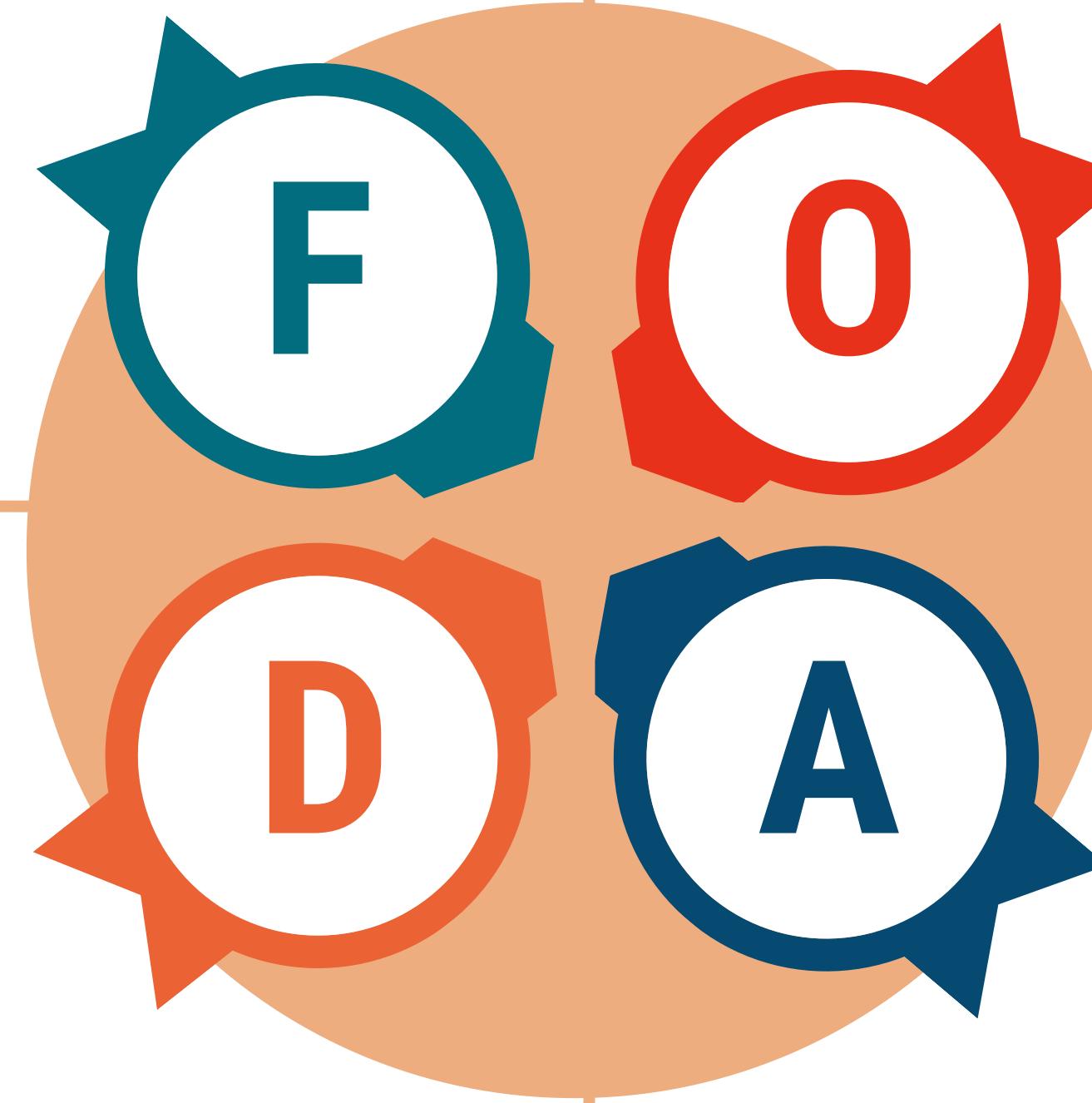


## FORTALEZAS

- Ubicación estratégica
- Ambiente atractivo
- Productos únicos
- Personal capacitado

## OPORTUNIDADES

- Tendencias de consumo.
- Eventos
- Expansion de servicios
- Colaboraciones



## DEBILIDADES

- Dependencia de temporadas.
- alto costo de alquiler.

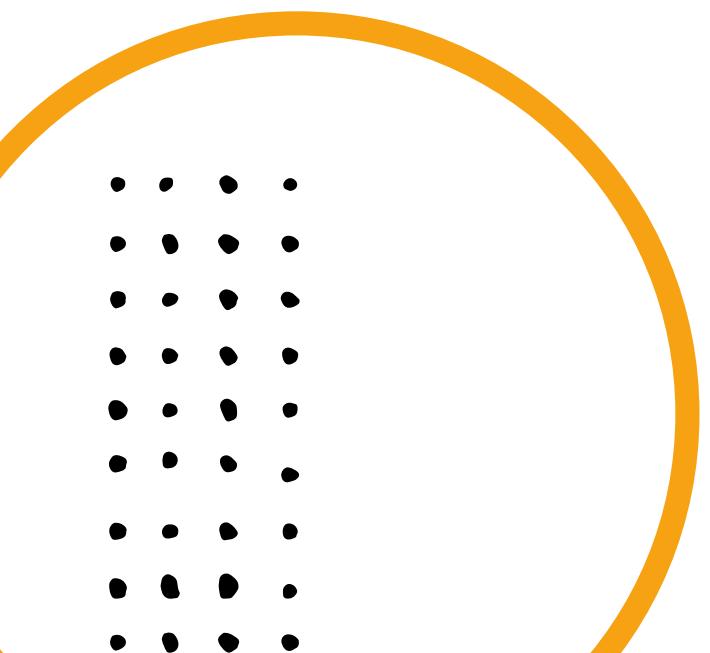
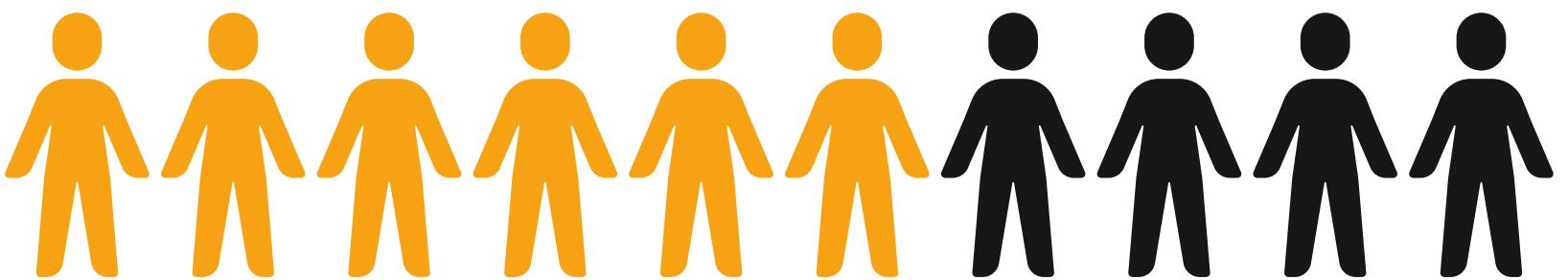
## AMENAZAS

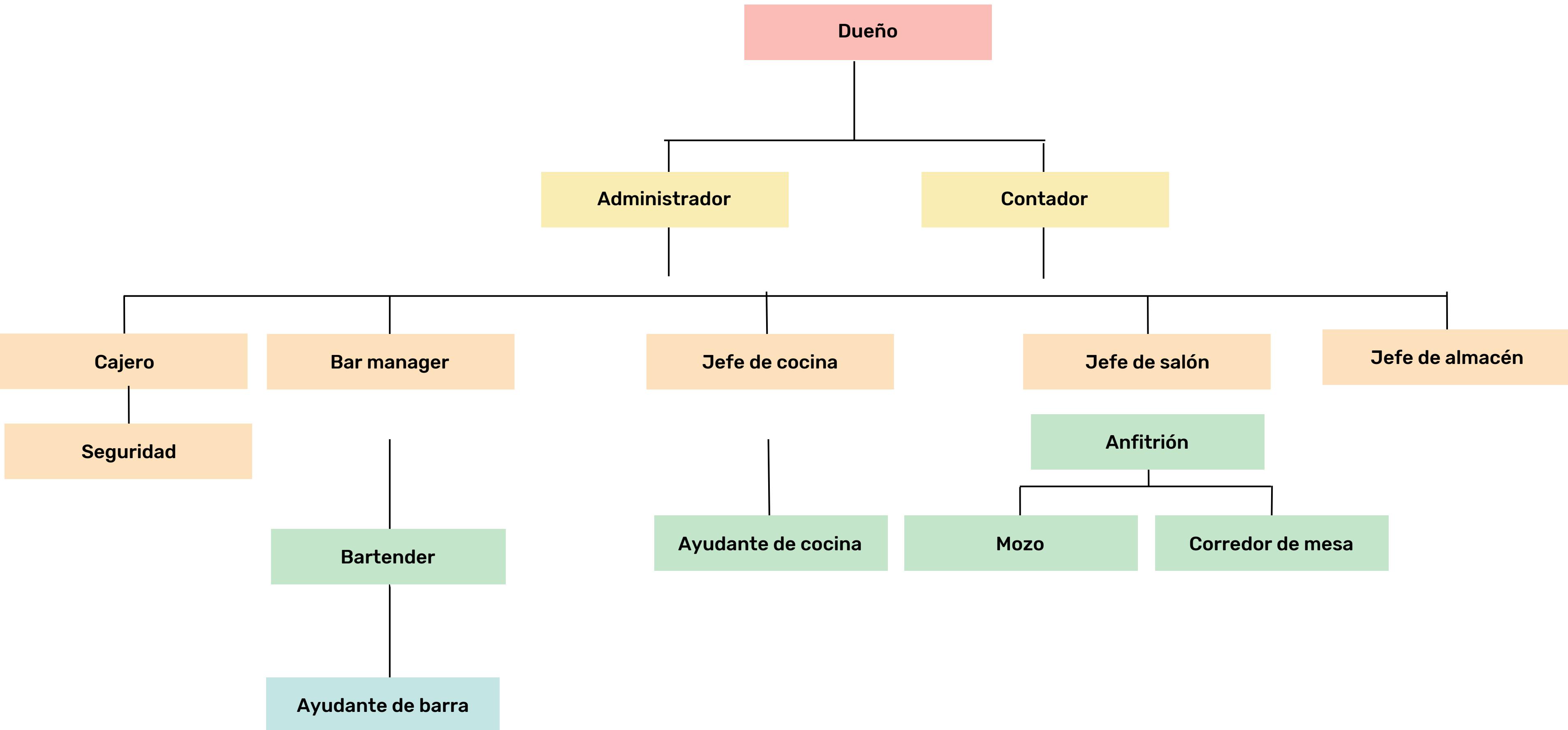
- Cambios en la regulación
- Condiciones económicas
- Competencia
- salud publica



# Análisis de mercado

- entorno
- competencia
- público objetivo
- análisis de la demanda
- regulaciones y normativas







# ¿Qué quiere el mercado?

- Variedad de productos
- Ambiente agradable
- Precios competitivos
- Atencion de calidad
- Seguridad
- Credibilidad
- Experiencia unica

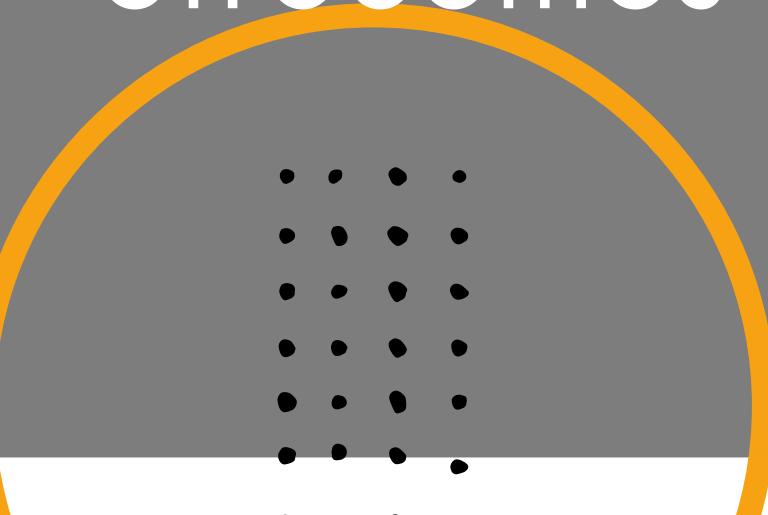


# Diferenciación del producto y/o servicio



Nos diferenciamos por ser un bar de coctelería andina donde aprovechamos hierbas y frutas de la sierra y parte de la selva.

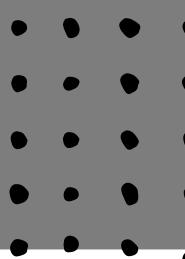
Así mismo, contamos con el club Wazka donde ofrecemos talleres de cata y tips de cultura etílica.

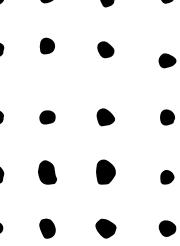


# ¿Cómo fidelizar a los clientes?



- tarjetas de fidelidad
- Atención personalizada y resolución de problemas
- Eventos exclusivos
- Comunicación constante
- feedback
- Comunidad





Es una empresa SAC. Constituida por personas naturales

### Tipo de empresa

### Descripción del producto y/o servicio

Ofrecer sabores nuevos y místicos propios de la cosmovisión andina.

Procesamiento de los insumos, preparación del producto y ofertarlo en redes sociales.

### Ciclo vital del producto

## **ESTRATEGIAS DE VENTA**

1. Definir mi público objetivo.
2. Las estrategias de venta se basarán en campañas de publicidad por redes sociales.
3. Ofrecer promociones
4. atención al cliente de calidad

## **CANALES DE VENTA**

1. venta en el local
  2. Delivery
  3. Eventos y catering
- Se utilizará como medio las redes sociales Facebook, Instagram, Tik Tok y Whatsapp. Así mismo se emplearán los medios tradicionales.

## **PUBLICIDAD**

Pagar por publicidad en redes sociales para aumentar los seguidores de las páginas. También, realizar colaboraciones y convenios.



MUCHAS GRACIAS

