



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

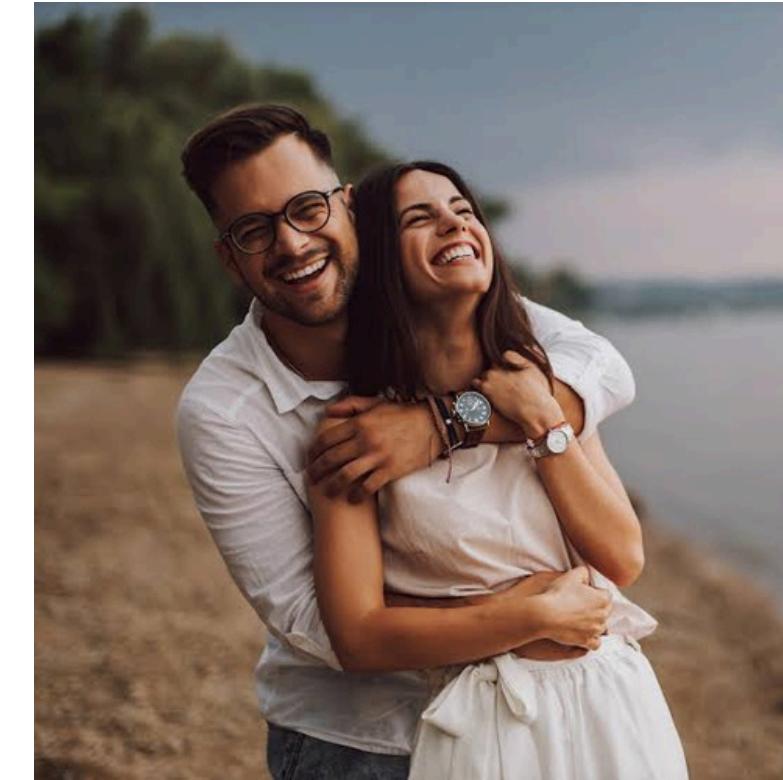
Equipo de producción:

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

Segmentación de mercados



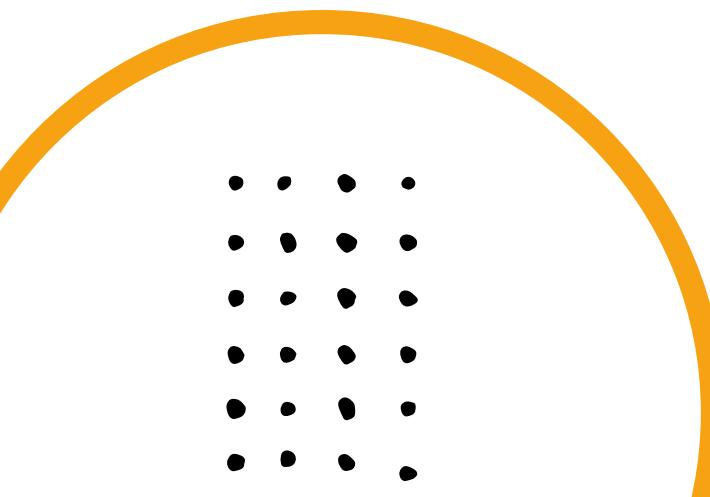
TURISTAS



PAREJAS



UNIVERSITARIOS

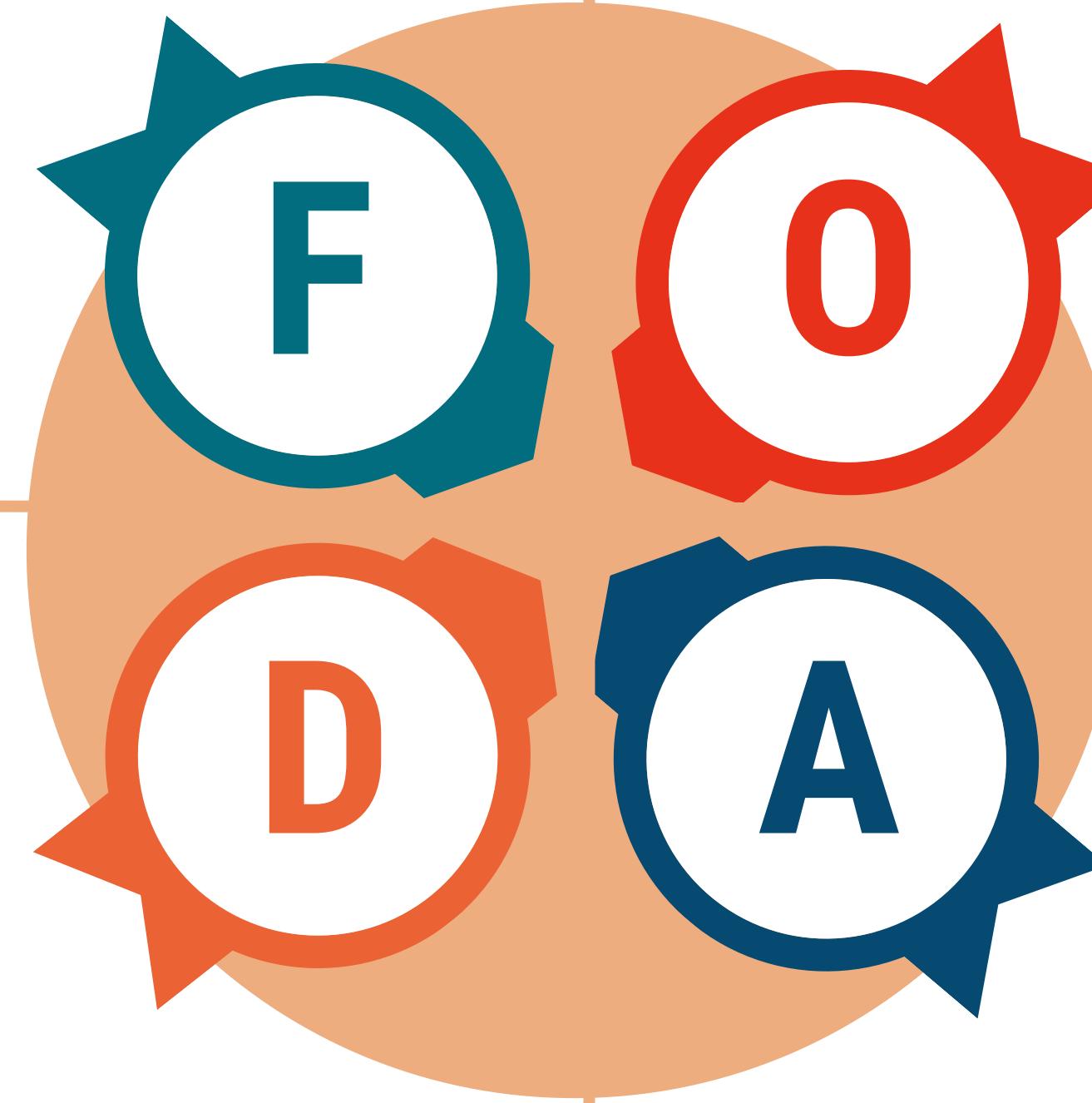


FORTALEZAS

- 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.

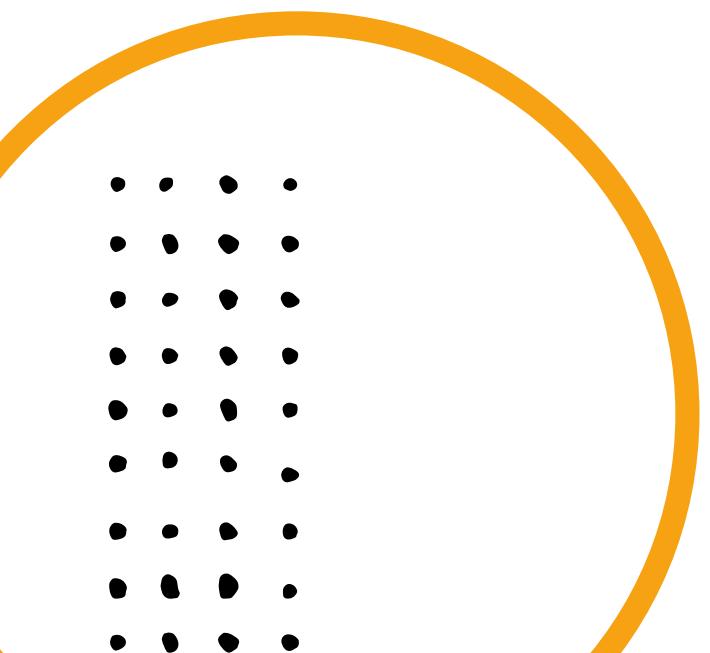
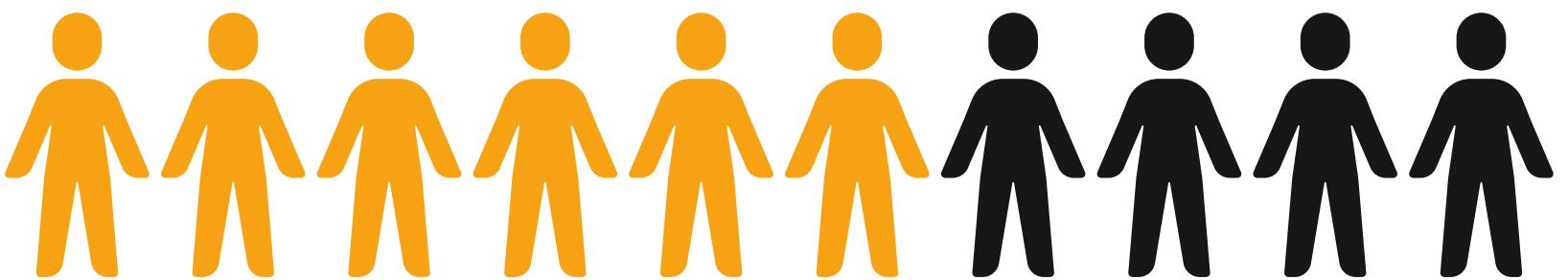
AMENAZAS

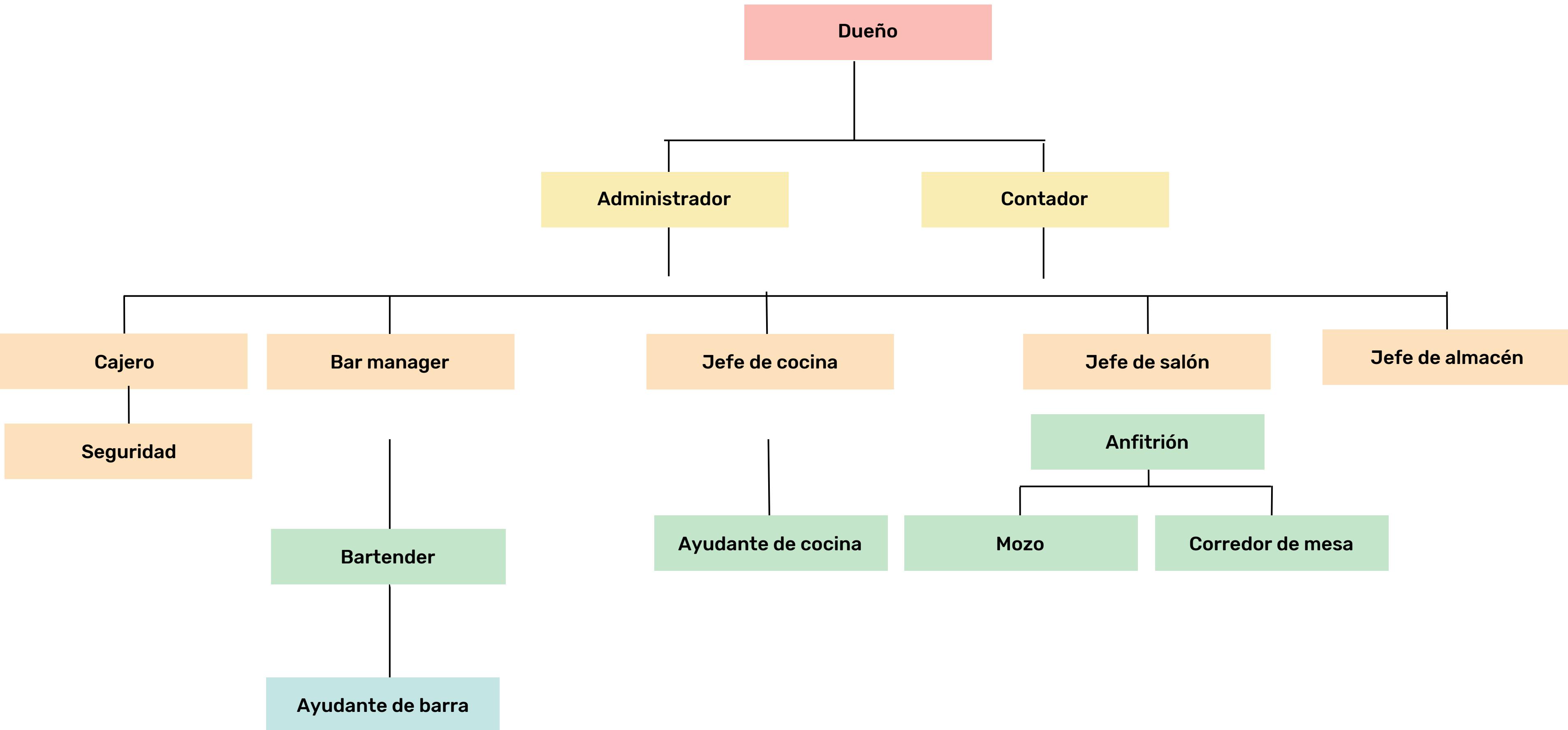
- Cambios en la regulación
- Condiciones económicas
- Competencia
- salud publica



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

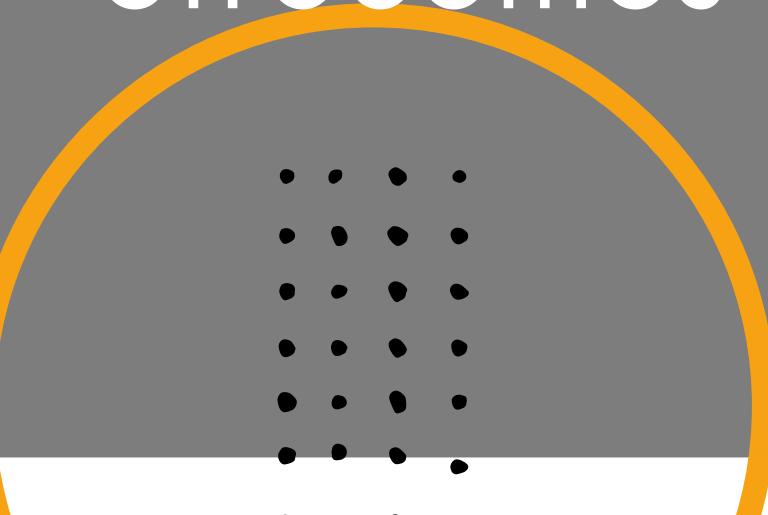


Diferenciación del producto y/o servicio



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

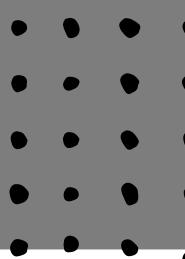
Así mismo, contamos con el club Wazka donde ofrecemos talleres de cata y tips de cultura etílica.

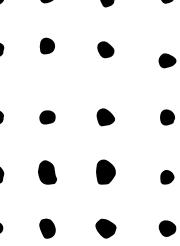


¿Cómo fidelizar a los clientes?



- 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

