## MODELO DE NEGOCIO

|  |
| --- |
|  |

**Documento de especificación del modelo del negocio**

**Proyecto: PASTELERIA codiGO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | xxxxxxxxxx del 2020 |

# DOCUMENTO DE DEFINICIÓN DE MODELO DE NEGOCIO – PASTELERÍA CodiGO

El presente estudio tiene por objetivo conocer la viabilidad de la puesta en marcha de una pastelería que ofrece variedades de pasteles y postres, así como también contará con una aplicación web por el cual podrán realizar y adquirir sus pedidos de dichos productos.

En la industria de la panificadora, hay una línea de negocio que se ha quedado obsoleta y se ha convertido en uno de los negocios favoritos de los emprendedores en los últimos años. Esto se debe a su versatilidad y profesionalidad. Se trata de pastelerías, y este segmento de mercado está bajo la lupa por personas que quieren iniciar su carrera en el mundo empresarial con un giro rentable, innovador y un mercado en crecimiento.

Si no está convencido, recuerde la última vez que comió el pastel. Quizás en una boda, cumpleaños, bautizo, comunión o aniversario; tal vez en una mesa en un restaurante o cafetería; o compartiendo un momento especial con la familia en casa. El caso es que la tarta es un producto que se consume durante todo el año, y su producción es proporcional al pico que determinan eventos como el Día de la Madre, el Día del Padre o el Día de la secretaria.

## Descripción General del Modelo de Negocio:

La empresa “pastelería CodiGO" ha sido creado para satisfacer los gustos más exigentes de nuestros consumidores tanto en sabor como en calidad por ello contamos con personal calificado y equipos de producción con tecnología avanzada en la elaboración de pastelería fina, repostería general

El objetivo general de nuestra empresa es que los consumidores conozcan nuestros productos, que son PASTELES Y REPOSTERIAS con diferentes sabores y expresiones, y sean aceptados por ellos a través de herramientas publicitarias y promocionales, que nos ayudarán a lograr nuestros objetivos. Nos enfocaremos en brindar un servicio rápido, eficaz, de alta calidad y puntual.

Incluso para una pequeña empresa, debe considerar su propia estrategia de marketing. En términos generales, se puede hablar de las cuatro P

Producto. Se debe considerar la apariencia del producto. En este caso, la introducción de la tienda. Evidentemente, debe buscar la coherencia con el modelo de negocio. No ignores la imagen, se ha convertido en un elemento básico de los consumidores de hoy.

Precio. Es un elemento muy relacionado con su modelo de negocio. ¿Cómo posicionas el precio? Y no tiene por qué ser uniforme. Puede tener algunos productos muy baratos para atraer clientes y otros no tanto.

Plaza. Nuestra empresa empezará su funcionamiento en el distrito de Los Olivos, ya que hemos visto e investigado y es una ubicación estratégica para poner nuestro establecimiento.

Promoción. Todos los negocios deberían darse a conocer. Si abren una pastelería en un lugar por el que está pasando, obviamente, siempre que la ubicación sea conveniente, puede atraer a muchos clientes, pero, aun así, es posible que la gente de la calle adyacente no sepa que existió durante mucho tiempo, así que no lo dudaríamos y empezaríamos a promocionar con lo que sea necesario.