



# MISIÓN

Entregar lo mejor en comida “Cajun”, como en ningún lugar.

# VISIÓN

2021. Convertirnos en una marca que enorgullezca y enamore a los clientes.

# PROPOSITO

Construir una empresa sustentable, productiva y humana.



# TAMAÑO DEL MERCADO

- Tenemos una población aproximada en la capital de Querétaro de 666,000 habitantes.
- El mercado de Red Wings va dirigido a personas de entre 20-50 años (40% de la población)
- Con un nivel económico C+ (20%) y AB (13%).
- Lo que nos arroja un tamaño de mercado de 88,000 personas aproximadamente.



# PROBLEMÁTICA

- 1) No salen los platillos como deberían en tiempo y forma. (Cocina)
- 2) Subir ventas.
- 3) Subir margen de utilidad.
- 4) Control del personal (horario, tareas, funciones)
- 5) Estacionamiento problema.
- 6) Branding dentro y fuera (Higiene personal e imagen corporativa)
- 7) Que todo funcione y este reparado (Baños, aromatizantes, papel, mesa de apoyo)
- 8) Proveedores lleven buena calidad



# Reto

Llegar a \$500,000 pesos en ventas con el 20% de margen de utilidad.

## Objetivos corto plazo

- 1) **Reinauguración, Rebranding con cambio de menú y concepto**
  - Fecha: 15 días después de que nos dejen abrir sin restricciones del COVID
  - Tiene que estar remodelado el lugar y hacer una campaña de mkt para lograr retomar a los clientes. (Influencers, pautar en páginas, invitaciones)
- 2) **Tener para 31 de Agosto desarrollado 3 diferentes unidades de negocio del Red Wings Tec:**
  - Tener ventas de \$80,000 pesos mensuales en apps
  - Tener la apertura de venta en línea de merchandise y artículos de comida del RW (salsas y sazónadores)
  - Suscripciones



# Recursos

- Contamos con la infraestructura (humana y equipo) necesaria para poder llegar a la meta (\$500,000 pesos de venta, 35 mesas diarias, 105 clientes por día y \$160 pesos de consumo promedio p/cliente)
- Llevamos 12 años en Querétaro y 8 años en la sucursal Tec, en esa sucursal tenemos clientes que regresan regularmente y ventas de \$300,000 en promedio el último año (tuvimos \$400,000 hace un par de años)
- Oportunidad de poder crecer el mercado de los estudiantes y lograr atraer mercado que puede gastar un poco más. También detecte una oportunidad de aprovechar las instalaciones mientras se esta cerrado para poder dar cursos y fines de semana desayunos tipo americanos (Pancakes etc)
- Presupuesto de \$15,000 para mkt
- Presupuesto para remodelar

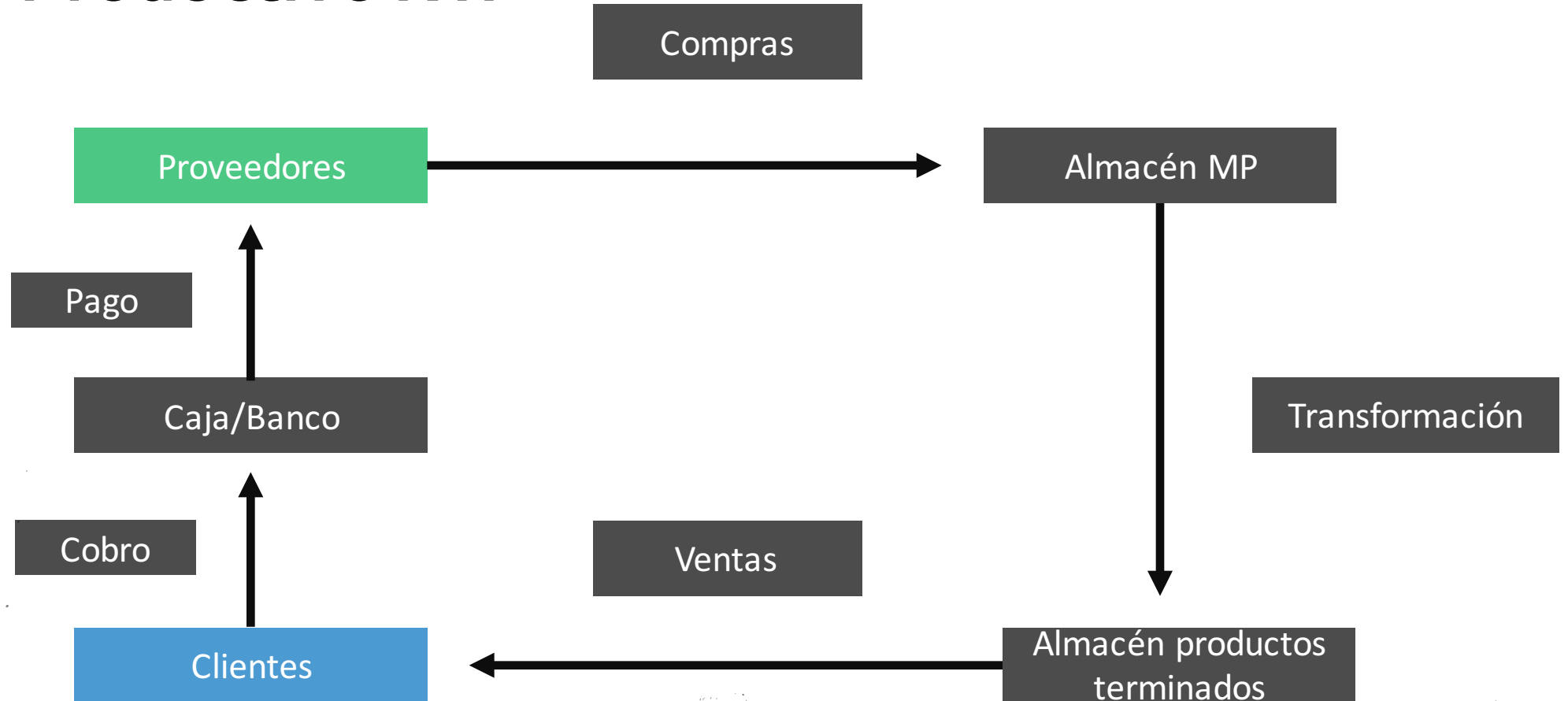
**Productos Estrella:** Cervezas, bebidas, hamburguesas y costillas

**Productos Vaca:** Alitas

**Productos interrogante:** Pizzas y camarones tipo Louisiana.

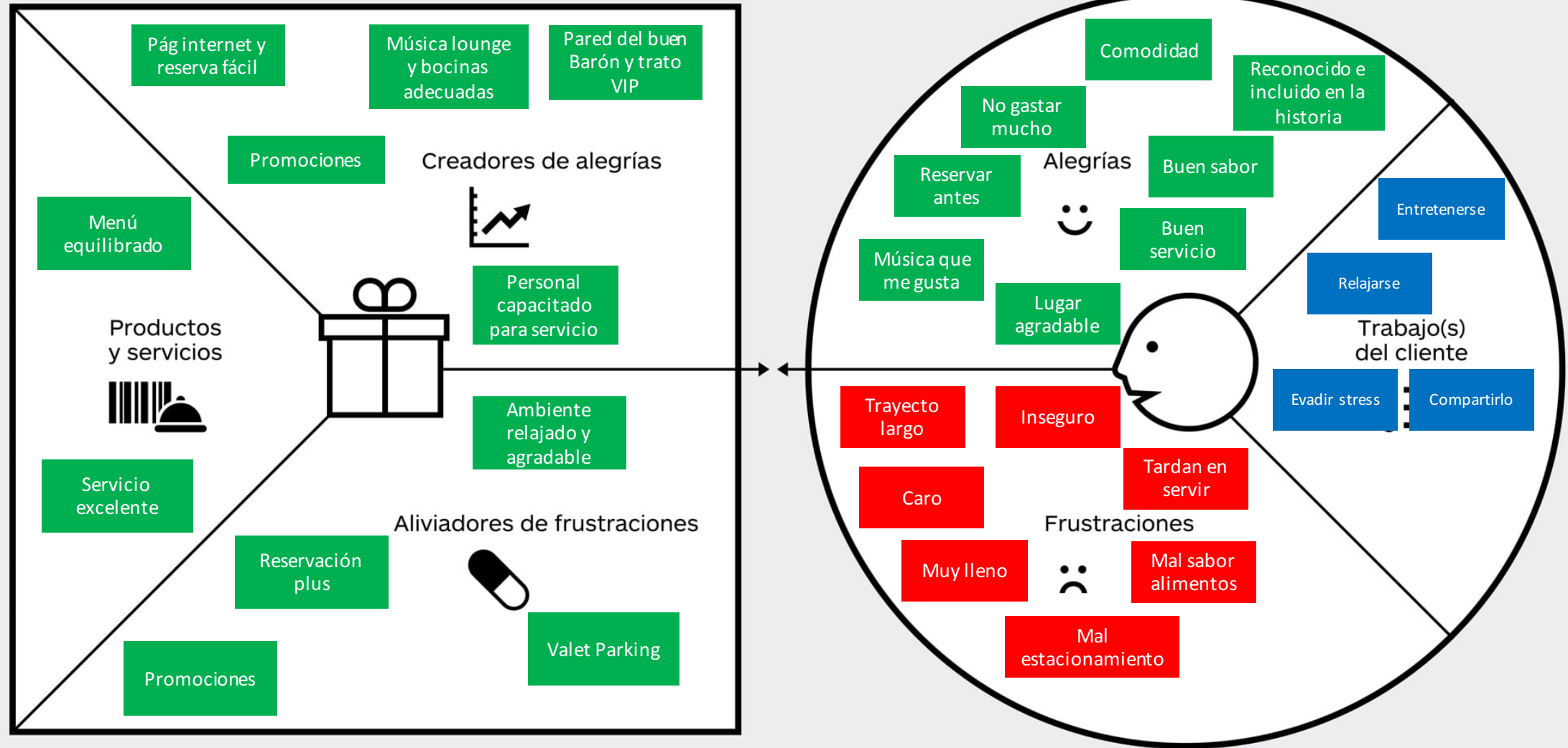


# Ciclo Productivo RW





# Lienzo de Propuesta de Valor





### **Socios Clave:**

- Dueño del local
- Proveedor de alitas
- Cervecera
- Bancos
- Pay Pal o cobro via internet

### **Actividades Clave:**

- Venta de alimebto y bebidas
- Venta de suscripciones
- Venta de articulos RW
- Venta de cursos de cocina

### **Propuesta de Valor:**

Red Wings ofrece cocina "cajun" con toques gourmet a precio accesible y con una temática ambientada en la casa del Barón Red Pollo, que es el personaje patentado, lo que nos hace únicos.

Toda la cocina y bebidas las elaboramos con los mejores ingredientes y con nuestro ambiente, relajado e inclusivo, invitamos a las personas a tener una nueva experiencia, liberarse del estrés y divertirse con amigos y familia para que se sientan alegres.

### **Clientes:**

- Buen servicio
- Buen precio
- Suscripciones mensuales
- Eventos
- Unidades de negocio alternas

### **Segmentos de clientes:**

Nuestros clientes son personas que tienen el poder adquisitivo para poder gastar. Les gusta que los traten bien y están acostumbrados a buenas cosas.

Son recién egresados y/o profesionistas jóvenes que gustan de salir casual a convivir con amigos o pareja en un ambiente relajado pero sofisticado o con temática.

Gustan de experimentar alimentos nuevos o diferentes y también suelen ir a los mismos lugares donde se sienten agusto y bien atendidos.

### **Recursos Clave:**

- 1) Logística
- 2) Físicos
- 3) Intelectuales
- 4) Humanos
- 5) Económicos
- 6) Ventas
- 7) MKT

### **Canales:**

- Internet (2.0)
- Revistas

### **Estructura de Costos:**

### **Flujos de Ingresos:**

20% de utilidad sobre las ventas



