

— SULLIVAN —

# BURGER



— BRUNO LÓPEZ —  
— RODRÍGUEZ —

# Índice de Contenidos

Descripción de la idea.....	3
Descripción del producto/servicio.....	3
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	5
Organización funcional de la empresa.....	5
Imagen corporativa.....	6
Condiciones de trabajo y contratación.....	8
FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	10
FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	11
Fuentes propias.....	11
Fuentes ajenas.....	11
Fuentes para el día a día.....	11
TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA.....	12
Trámites para la constitución.....	12
Trámites para la puesta en marcha.....	13
PLAN DE MARKETING.....	15
Estudio de mercado.....	15
Análisis del producto.....	15
Precio del producto.....	16
Distribución.....	19
Promoción.....	19
PLAN DE OPERACIONES.....	21
Localización de la empresa.....	21
Plan de inversiones y gastos.....	22
CONCLUSIÓN.....	23

## **Descripción de la idea**

La decisión de crear una hamburguesería surge de una cuidadosa observación del mercado local y la identificación de una oportunidad única en nuestra zona. Aunque existen bares y diversos servicios de comida, no hay competencia directa que ofrezca los servicios y productos específicos que nosotros planeamos proporcionar.

Al realizar un análisis exhaustivo del mercado, hemos identificado una brecha en la oferta de hamburguesas de alta calidad en la zona. Nuestra hamburguesería se diferenciará al ofrecer productos frescos y de excelente sabor, combinando la conveniencia de la comida rápida con ingredientes de primera calidad. Esta propuesta de valor nos permitirá destacarnos y atraer a una base de clientes deseosos de disfrutar de hamburguesas que superen sus expectativas en términos de sabor y calidad.

Además, al no haber una competencia directa, tenemos la ventaja de ser los primeros en ingresar al mercado con este concepto específico. Esto nos permitirá establecer una sólida base de clientes leales y ganar una reputación positiva en la comunidad desde el principio.

La elección de formar una sociedad limitada con dos socios laborales, Bruno López Rodríguez y Salvador García Rodríguez, es una decisión estratégica que combina habilidades complementarias y experiencia en la industria de la restauración. La combinación de nuestras capacidades y conocimientos nos permitirá dirigir eficientemente el negocio y maximizar las oportunidades de crecimiento.

Además, al ser dos socios laborales, estaremos plenamente involucrados en la operación diaria del negocio, lo que nos permitirá supervisar de cerca la calidad de los productos y el servicio al cliente. Nuestra participación activa nos garantizará un mayor control y agilidad en la toma de decisiones, lo que nos ayudará a adaptarnos rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y mantenernos a la vanguardia de la industria.

En resumen, nuestra idea de crear una hamburguesería surge de la identificación de una oportunidad en el mercado local, donde no existe una competencia directa que ofrezca los servicios y productos que planeamos proporcionar. Al ofrecer hamburguesas de alta calidad y diferenciarnos de los competidores existentes, tenemos la oportunidad de establecernos como líderes en la zona y construir una base de clientes leales. Como socios laborales, nuestro compromiso con la calidad y nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente nos brindará una ventaja competitiva y nos permitirá alcanzar el éxito en este negocio.

## **Descripción del producto/servicio**

Nuestro servicio principal consiste en ofrecer hamburguesas y productos relacionados con la comida rápida de calidad, lo que también es conocido como “Slow Food”.

Además, nuestro negocio se adaptará a los clientes, pudiendo personalizar a su gusto los productos ofrecidos.

El negocio está orientado a una parte del sector gastronómico que no se encuentra en la zona, ya que la competencia ofrece productos similares pero no especializados.

Fundamentalmente nuestro negocio estará abierto de Lunes a Jueves de 20:00 a 00:00 y de Viernes a Domingo estará abierto de 13:30 a 1:30.

# ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

## Organización funcional de la empresa

### Áreas

**Administración:** Socio 1 y Socio2. Gestionar, controlar y organizar las tareas

**Técnica:** Socio 1, Empleado 1 y Empleado 2 → Creación de productos y atención al cliente. Socio 2 → reparto y venta de los productos.

**Financiera:** Una gestoría financiera lleva la contabilidad.

**Recursos Humanos:** Socio 1. Gestionar, contratar, nómina, etc...

**Marketing:** Socio 1 y Socio 2. Publicidad, venta y comercialización de los productos.

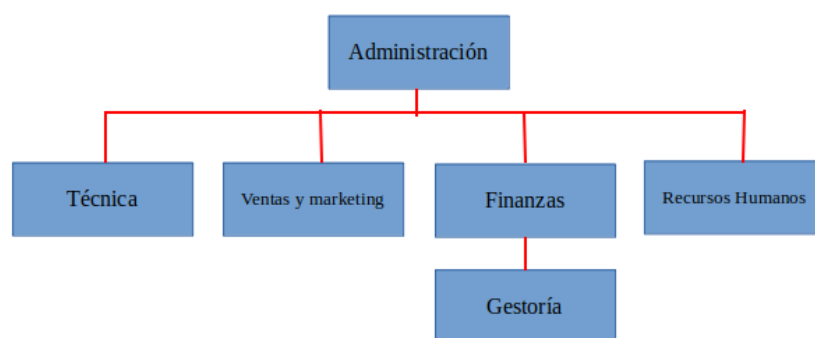
---

**Socio 1**→ Bruno López Rodríguez

**Socio 2**→ Salvador García Rodríguez

**Empleado 1**→ Nayara Gris Rades

**Empleado 2**→ Manuela Carmen Aguilar



## Imagen corporativa

El nombre de nuestra empresa “Sullivan”, lo hemos elegido porque al ser de origen inglés hace referencia a la comida rápida americana, ya que uno de los objetivos es convertirla en comida rápida pero más saludable.

Nuestra imagen corporativa tiene como objetivo reflejar la simplicidad y calidad de los productos que ofrecemos ya que está ligada a un consumo más saludable.

El color rojo lo usamos para llamar la atención de los clientes ya que es un color que destaca sobre los demás.

El eslogan de nuestra empresa es “Fast Good”, está formado por un juego de palabras inglesas, que hace referencia a “Fast Food” (Comida rápida) pero sustituyendo la palabra “Food” por “Good”, significando finalmente “Rápida y Buena”. Con este eslogan queremos transmitir que se puede consumir comida rápida y de calidad.

El eslogan está en inglés ya que resulta más atractivo e internacional para el público.



En nuestra empresa consideramos bastante importante el uso de merchandising ya que nos permite dar identidad propia a nuestra empresa.

Como podemos ver estos son los uniformes de los trabajadores de nuestra empresa:

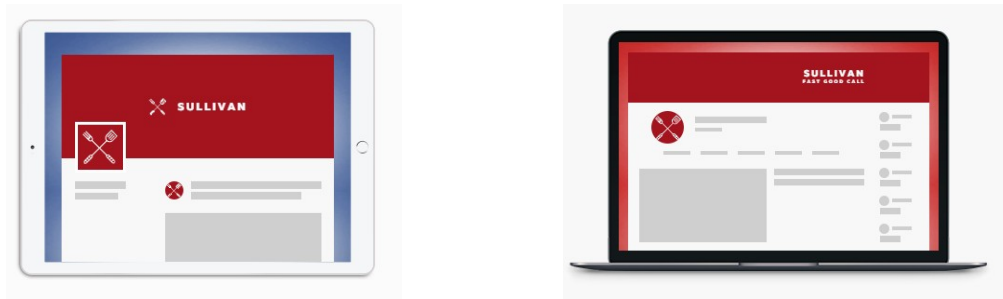


Uniforme para el personal  
que trabaja de cara al público  
(Personal de caja y repartidor).



Uniforme para el personal  
que trabaja en cocina.

Una de las estrategias de marketing de nuestra empresa es la publicidad online en las redes sociales, como Instagram, Facebook y Youtube. Estas son algunos diseños del resultado final de nuestras Redes Sociales.



Este sería el icono de nuestra aplicación y de nuestras redes sociales:



Esta sería un prototipo de una tarjeta corporativa de nuestra empresa.



## Condiciones de trabajo y contratación

En general, al proporcionar condiciones de trabajo adecuadas y tratar a los empleados de manera justa y respetuosa, se fomenta la satisfacción laboral, el compromiso y la retención del talento. Esto a su vez contribuye al éxito a largo plazo de la hamburguesería al brindar un excelente servicio al cliente y mantener un equipo motivado y comprometido:

1. **Ambiente laboral seguro:** Proporcionar un entorno de trabajo seguro y saludable es fundamental. Esto implica cumplir con todas las regulaciones de seguridad y salud ocupacional, incluyendo la capacitación adecuada en temas como manipulación de alimentos, prevención de incendios y primeros auxilios. Asimismo, mantener el equipo y las instalaciones en buenas condiciones de funcionamiento para prevenir accidentes.
2. **Jornadas laborales equilibradas:** Establecer horarios de trabajo razonables y evitar excesos de horas extra no remuneradas. Promover un equilibrio entre el trabajo y la vida personal de los empleados es importante para su bienestar y satisfacción laboral.
3. **Remuneración justa:** Ofrecer salarios competitivos y justos, acordes con las responsabilidades y habilidades requeridas para cada puesto. Además, considerar la implementación de incentivos y bonificaciones basados en el desempeño, lo cual puede motivar a los empleados a alcanzar metas y brindar un mejor servicio.
4. **Capacitación y desarrollo:** Proporcionar oportunidades de capacitación y desarrollo profesional para que los empleados adquieran nuevas habilidades y avancen en sus carreras. Esto no solo mejora su satisfacción laboral, sino que también contribuye a la calidad del servicio ofrecido por la hamburguesería.
5. **Comunicación efectiva:** Establecer una comunicación clara y abierta con los empleados, fomentando la retroalimentación y la participación activa. Escuchar y considerar sus ideas y preocupaciones promueve un sentido de pertenencia y compromiso con el negocio.
6. **Trabajo en equipo y colaboración:** Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo donde se promueva el trabajo en equipo y la cooperación entre los empleados. Esto facilita la resolución de problemas, mejora la eficiencia y fortalece las relaciones laborales.
7. **Respeto y diversidad:** Promover un ambiente inclusivo y respetuoso, donde se valore la diversidad de los empleados y se evite cualquier forma de discriminación o acoso. Esto contribuye a la creación de un clima laboral positivo y una cultura empresarial sólida.

En un principio contrataremos a dos trabajadores los cuales nos ayudarán en cocina y en caja.

La contratación de dos trabajadores para la cocina y atención al cliente en nuestra hamburguesería requiere una justificación adecuada para el tipo de contrato que se les ofrecerá. Considerando las necesidades del negocio y los derechos laborales de los



empleados, se sugiere ofrecer contratos de trabajo indefinidos. A continuación, se presentan los argumentos para respaldar esta elección:

**Estabilidad laboral:** Al ofrecer contratos de trabajo indefinidos, brindamos estabilidad a nuestros empleados. Esto les proporciona seguridad en sus puestos de trabajo y les permite planificar su futuro laboral a largo plazo. La estabilidad laboral puede ayudar a generar un ambiente de trabajo positivo y motivador, lo que a su vez se traduce en una mayor satisfacción y compromiso de los empleados.

**Retención de talento:** Ofrecer contratos indefinidos puede ser un factor clave para atraer y retener a empleados altamente calificados y comprometidos. Al demostrar nuestro compromiso a largo plazo con ellos, aumentamos la posibilidad de que se involucren y se identifiquen con nuestra hamburguesería. Además, esto reduce los costos y el tiempo asociados con la contratación y capacitación de nuevos empleados.

**Cumplimiento legal:** Los contratos indefinidos se ajustan a la legislación laboral vigente y garantizan el cumplimiento de los derechos y beneficios laborales de los empleados. Estos contratos brindan protección contra posibles situaciones de abuso o trato injusto y aseguran que los trabajadores reciban los beneficios y las prestaciones establecidos por la ley, como seguridad social, vacaciones pagadas y protección por despido injustificado.

**Fomento de un clima laboral positivo:** Los contratos indefinidos pueden contribuir a la creación de un clima laboral positivo y una relación de confianza entre los empleados y el empleador. Al ofrecer contratos estables, mostramos nuestro compromiso con su bienestar y desarrollo profesional. Esto puede generar una mayor lealtad y compromiso por parte de los trabajadores, promoviendo así un ambiente de trabajo colaborativo y productivo.

**Imagen corporativa:** Ofrecer contratos indefinidos refuerza la imagen corporativa de nuestra hamburguesería como un empleador confiable y responsable. Esto puede generar una percepción positiva tanto en los empleados como en los clientes, lo que puede tener un impacto beneficioso en la reputación y la imagen de la empresa.

## FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Para nuestra empresa, crearemos una sociedad limitada (SL) ya que se ajusta perfectamente a nuestras necesidades y características.

Podemos justificar esta elección teniendo en cuenta lo siguiente:

- 1. Responsabilidad limitada:** La sociedad limitada nos proporciona a los socios una protección de responsabilidad limitada. Esto significa que los socios no serán personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la empresa más allá de su aportación de capital. En el caso de problemas financieros o legales, los bienes personales de los socios estarán protegidos.
- 2. Mayor acceso a financiamiento:** Las sociedades limitadas suelen tener más facilidad para obtener financiamiento que los negocios unipersonales o las sociedades de responsabilidad ilimitada. Al tener la estructura de una sociedad limitada, se pueden atraer inversionistas y obtener préstamos bancarios de manera más sencilla, lo que brinda oportunidades de crecimiento y expansión.
- 3. Flexibilidad en la estructura de propiedad:** Una sociedad limitada permite tener múltiples socios y puede ofrecer distintas clases de participaciones. Esto permite una mayor flexibilidad en la estructura de propiedad, lo que facilita la incorporación de nuevos socios, la transmisión de acciones o participaciones y la planificación de la sucesión.
- 4. Percepción de mayor profesionalismo:** Optar por una sociedad limitada puede transmitir una imagen más profesional y estable a clientes, proveedores y otros actores del mercado. Esto puede generar mayor confianza en la empresa y ayudar a establecer relaciones comerciales sólidas.
- 5. Facilidad para la gestión y toma de decisiones:** En una sociedad limitada, se puede establecer un órgano de administración, como un consejo de administración o una junta directiva, encargado de la gestión y toma de decisiones estratégicas. Esto permite una distribución clara de roles y responsabilidades, facilitando la toma de decisiones y la ejecución eficiente de las operaciones diarias.

Resumiendo, la elección de una sociedad limitada para nuestra hamburguesería ofrece beneficios significativos en términos de protección de responsabilidad, acceso a financiamiento, flexibilidad en la estructura de propiedad, imagen profesional y facilidad en la gestión. Estos aspectos contribuyen a la viabilidad y al éxito a largo plazo del negocio.

## **FUENTES DE FINANCIACIÓN**

### **Fuentes propias**

Hemos conocido a un Business Angel en la Red Española de Business Angels (ESBAN). Nos aportará 10000 € quedando 2200 € restantes que aportaremos los socios. Con esto completaremos el 35% que nos exigen para concedernos el préstamo bancario.

### **Fuentes ajenas**

Vamos a financiarnos a través de un préstamo bancario concedido por la entidad bancaria “BBVA”. Esta entidad nos concederá 12000 €, que pagaremos con una cuota de 371.62 € al mes durante 3 años, negociado sobre un 7.2% TIN 9.22 % TAE y con una comisión de apertura del 2.3% del total (276 €). Sumando capital, intereses y gastos devolveremos un total de 13683.23 €. Nos avalará una Sociedad de Garantía Recíproca llamada Iberaval, la cual nos aportará un capital de 4000 €.

### **Fuentes para el día a día**

Vamos a abrir una línea de crédito en la que vamos a pedir 5000 euros para devolver en 48 meses con una cuota mensual de 118.03 € con una comisión de apertura del 1.50 % (75 €) y un interés nominal anual del 5.50 % (6.44 % TAE). El importe total financiado será 5075 €.

# **TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

## **Trámites para la constitución**

### **Registro Mercantil Central**

Certificación negativa del nombre de la sociedad.

Plazo: A instancia de uno de los socios. La certificación negativa tiene una Vigencia de tres meses (renovable por el mismo periodo).

### **Agencia Tributaria**

Solicitud del Número de Identificación Fiscal provisional.

Plazo: Antes de realzar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abono de pagos, o contratación de personal laboral.

### **Notaria**

Firma de la escritura de constitución dela sociedad.

Plazo: Seis meses desde la expedición de la certificación negativa de la denominación social (ver plazo de validez de la certificación).

### **Consejerías de Hacienda de las CC.AA.**

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales actos jurídicos documentados (ITPyAJD). La creación de empresas está exenta del pago de este impuesto.

Plazo: un mes desde el otorgamiento de la escritura pública.

### **Registro Mercantil Provincial**

Inscripción de la empresa.

Plazo: Dentro del mes siguiente al otorgamiento de la escritura pública.

### **Agencia Tributaria**

Solicitud del Número de Identificación Fiscal definitivo.

Plazo: Dentro del mes siguiente a la fecha de constitución de la sociedad siempre antes de realzar cualquier entrega, prestación o adquisición de bienes o servicios, percepción de cobros o abono de pagos, o contratación de personal laboral.

## **Trámites para la puesta en marcha**

**1. Alta en el Censo de empresarios en la Agencia Tributaria para poder crear facturas para los clientes.**

- Documentación necesaria: Modelo 036 y 037.

**2. Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA).**

- Organismo: Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social

- Documentación necesaria: Modelo TA0521. Mandato / Orden de domiciliación de adeudos directos SEPA para el pago de cuotas de la Seguridad Social.

**3. Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social.**

Organismo: Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social.

- Documentación necesaria: Modelos oficiales. Mandato / Orden de domiciliación de adeudos directos SEPA para el pago de cuotas de la Seguridad Social.

**4. Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales → Tener uno de los certificados electrónicos reconocidos y válidos para poder realizar el envío.**

Abonarse como usuario de la página del Colegio de Registradores. Al darse de alta, el usuario acepta una serie de condiciones y tiene que rellenar una serie de datos (nombre, domicilio, datos bancarios).

Los libros se generan con el programa Legalia.

**5. Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad → Tener uno de los certificados electrónicos reconocidos y válidos para poder realizar el envío.**

Abonarse como usuario de la página del Colegio de Registradores. Al darse de alta, el usuario acepta una serie de condiciones y tiene que rellenar una serie de datos (nombre, domicilio, datos bancarios).

Los libros se generan con el programa Legalia.

**6. Inscripción de la empresa → Modelo TA.6, Tesorería General de la Seguridad Social**

**7. Afiliación de trabajadores → Modelo TA.1, Tesorería General de la Seguridad Social**

**8.** Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social → Tesorería General de la Seguridad Social

**9.** Alta de los contratos de trabajo → Servicio Público de Empleo Estatal

**10.** Obtención del calendario laboral → Inspección Provincial de Trabajo

# PLAN DE MARKETING

## Estudio de mercado

Para analizar los factores externos e internos hemos realizado un análisis DAFO. Los factores externos están representados por las amenazas y las oportunidades y los factores internos por las debilidades y fortalezas.

Con este DAFO podemos ver los puntos débiles y fuertes y así plantear las estrategias de nuestro negocio.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>Falta de proveedores</li><li>Productos similares ofrecidos por la competencia</li><li>Falta de recursos económicos</li><li>Falta de conocimiento en el sector</li></ul> <div>Añadir debilidad +</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>Crisis económica</li><li>Grandes multinacionales con productos similares</li><li>Incremento de los impuestos</li></ul> <div>Añadir amenaza +</div>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>Exclusividad en la zona</li><li>Mejores productos relación calidad-precio</li><li>Motivación en el negocio</li><li>Productos para gran diversidad de clientes.</li><li>Reparto a domicilio del productos</li></ul> <div>Añadir fortaleza +</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>Venta directa</li><li>Subvención para jóvenes emprendedores</li><li>Diferenciación de la competencia</li><li>Publicidad a través de redes sociales</li></ul> <div>Añadir oportunidad +</div>

## Análisis del producto

Podemos destacar tres niveles de producto:

- Producto básico:** satisface la necesidad básica, en este caso, satisface la necesidad de alimentar a nuestros clientes.
- Producto real:** está formado por el producto básico incorporando elementos como el nombre, el envase, la marca, en nuestro caso, en cuanto al nombre sería el nombre de la hamburguesa, el envase que contiene la hamburguesa, etc.
- Producto aumentado:** al añadir al producto real una serie de servicio extra, se convierte en producto aumentado. Nuestro producto aumentado sería el servicio a domicilio, bebida recargable (refrescos y agua).

## Precio del producto

### a) Criterios de fijación de precios

Para fijar el precio de nuestros productos lo haremos conforme a un criterio fundamental:

- **En base a la competencia:** para fijar los precios de nuestros productos nos hemos basado en los precios de la competencia (TGB, McDonald's, Burger King). Los precios de los productos similares (hamburguesas) que ofrecen estas empresas se encuentran en un rango de precio entre los 3,50€ y 6€, por lo que hemos determinado que tendremos hamburguesas básicas a 2,99€ y las hamburguesas más elaboradas por 5,99€.

### b) Estrategias de fijación de precios

Hemos utilizado estrategias de precio psicológico aplicando las estrategias de precio no redondeado y precio estándar:

- **Precio no redondeado:** utilizamos esta estrategia en la mayoría de nuestros productos, estableciendo sus precios, por ejemplo en 2,99€ y 5,99€ para hacer parecer que nuestros productos son mucho más baratos de lo que son realmente.
- **Precio estándar:** utilizamos esta estrategia en productos como la cerveza y el agua mineral, ya que si estos productos les subimos el precio, los clientes los asocian como muy caros.

Es comprensible que nuestra hamburguesería pueda ofrecer beneficios escasos, aproximadamente alrededor del 20%. Esta situación se justifica por nuestra estrategia de ajustar los precios y ofrecer comida de alta calidad. A continuación, se explica detalladamente esta elección:

1. **Enfoque en la calidad:** Nuestra prioridad es ofrecer hamburguesas de excelente calidad, utilizando ingredientes frescos y seleccionados cuidadosamente. Esto implica mayores costos en comparación con la utilización de ingredientes de baja calidad o procesados. Al invertir en la calidad de nuestros productos, buscamos diferenciarnos de la competencia y ofrecer una experiencia culinaria superior a nuestros clientes.
2. **Ajuste de precios:** Con el fin de ser competitivos y atractivos para los clientes, hemos decidido ajustar los precios de nuestras hamburguesas. Es posible que nuestros márgenes de beneficio sean más estrechos que los de otros establecimientos de comida rápida, pero creemos que es necesario mantener precios razonables y accesibles para atraer y retener a nuestros clientes.



3. **Generación de valor a largo plazo:** A pesar de los beneficios escasos en el corto plazo, nuestra estrategia se enfoca en la generación de valor a largo plazo. Al ofrecer alimentos de alta calidad a precios competitivos, buscamos ganar la confianza y lealtad de nuestros clientes. Creemos que esta inversión en la satisfacción del cliente nos ayudará a construir una base sólida de clientes recurrentes, generando un flujo de ingresos sostenible a lo largo del tiempo.
4. **Diferenciación en el mercado:** Al ajustar los precios sin comprometer la calidad, nos posicionamos en un segmento único del mercado. Nos dirigimos a aquellos clientes que valoran la calidad de los alimentos y están dispuestos a pagar un poco más por una experiencia gastronómica excepcional. Esta estrategia nos permite diferenciarnos de las cadenas de comida rápida convencionales y atraer a un público que busca una alternativa más saludable y de mejor sabor.
5. **Fidelización de clientes:** Nuestro objetivo no es solo atraer nuevos clientes, sino también fidelizarlos. Al ofrecer comida de calidad a precios asequibles, esperamos crear una base de clientes leales que aprecien nuestro enfoque en la calidad y estén dispuestos a repetir sus visitas. La fidelización de clientes a largo plazo puede contribuir significativamente a la rentabilidad y sostenibilidad de nuestro negocio.

# SULLIVAN

FAST GOOD

www.sullivanburger.000webhostapp.com



## BURGER

Esencial	2.99€
BBQ Burger	4.99€
Crunchy	2.99€
Pecado Carnal	5.99€
Cheese Burger	4.99€
Especial Sullivan	5.99€

## BEBIDAS

Coca-Cola	1.99€
Coca-Cola Zero	1.99€
Coca-Cola Light	1.99€
Fanta Naranja	1.99€
Fanta Limón	1.99€
Acuario Naranja	1.99€
Acuario Limón	1.99€
Nestea	1.99€
Cerveza	1€
Agua Mineral	1€

## COMPLEMENTOS

Patatas Fritas	1.50€
Patatas Gajo	1.50€
Ensalada	1.50€
Nuggets de pollo	1.99€
Mozarella Stick	1.99€
Alitas de pollo	1.99€

## POSTRES

Crep	1.99€
Tarta tres chocolate	1.99€
Muffin	1.99€
Batido Sullivan	1.99€

## Distribución

La distribución se trata de un sistema perfectamente engranado para poner en contacto fabricantes y consumidores. Es realizar el diseño del canal de distribución para lo que tiene que tomar un conjunto de decisiones relativas a los siguientes factores:

- **La longitud del canal**

Utilizaremos canales indirectos y largos, es decir, los productos llegarán desde los fabricantes a los proveedores, después a nosotros y de nosotros a los consumidores, que son nuestros clientes.



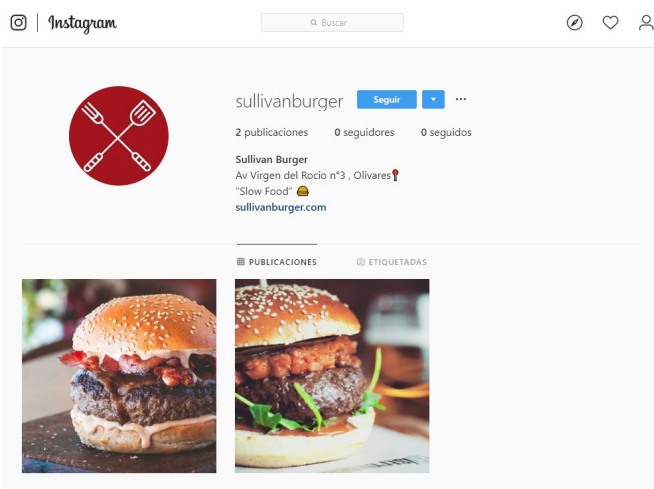
- **La determinación del número de intermediarios**

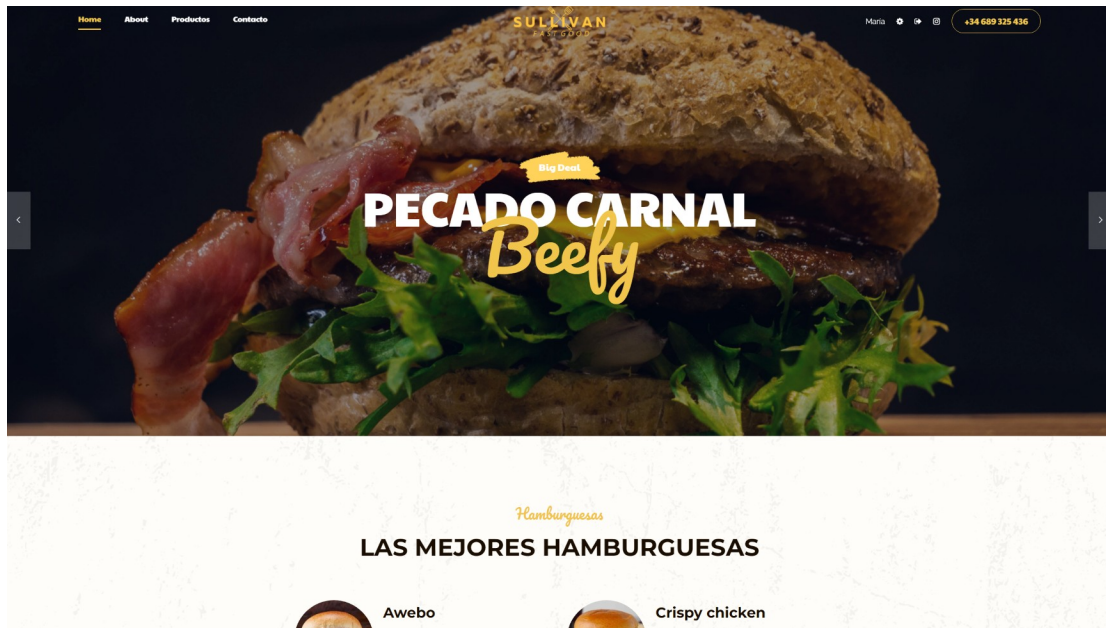
Es necesario determinar el número de intermediarios que van a ser utilizados en cada canal de distribución. En nuestro caso utilizaremos una distribución exclusiva ya que nuestros productos solo pueden adquirirse en nuestro establecimiento.

## Promoción

Tener un buen producto a disposición del cliente y a un precio competitivo no es suficiente para garantizar su éxito. Comunicar la existencia de nuestro producto o productos es una tarea fundamental. De realizar todo este proceso comunicativo se encargará la promoción.

En nuestro caso, la promoción la vamos a realizar a través de redes sociales como Instagram, Facebook y Youtube ya que hacemos llegar nuestros productos al público más joven, es decir, a nuestro mercado meta.





También usaremos como medio de promoción nuestra página web “<http://sullivanburger.000webhostapp.com/>”

Incluso vamos promocionarnos a través de Flyers, para hacerle llegar la publicidad a aquellos clientes potenciales que no tienen redes sociales y usándolo también como publicidad recordatoria.

Este Flyer se repartirá en las localidades de Albaida del Aljafare, Olivares y Villanueva del Ariscal.



## PLAN DE OPERACIONES

### Localización de la empresa

Hemos observado que hay un nicho de mercado en la zona, en esta localidad andaluza no se encuentra ninguna empresa que ofrezca este servicio especializado de venta de hamburguesas.

En esta localidad la hamburguesería más cercana estaría a 8 kilómetros, por lo que mucha clientela se acercaría a nuestro restaurante. Los negocios de comida más cercanos son Doner Kebab, Pizza King y Pequeña Italia los cuales no ofrecen ninguno los productos y servicios que nosotros planteamos.

Estará situada en Av. Virgen del Rocío, 3, 41804 Olivares, Sevilla.





## Plan de inversiones y gastos

INVERSIONES	
Local	Leasing. 500€ mensuales.
Maquinaria	6.000,00 €
Herramientas y utillaje	2.980,00 €
Instalaciones	400,00 €
Mobiliario	7.249,00 €
Equipos informáticos	1.000,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>17.629,00 €</b>
GASTOS	
Gastos necesarios para poner en marcha la empresa	3.780,00 € (Incluye gastos legales, licencias, permisos, seguros, etc.)
Stock	1.400,00 € (Inversión inicial en materias primas y productos necesarios para comenzar las operaciones.)
Dinero en efectivo	500,00 € (Reserva de efectivo para gastos operativos iniciales, como cambio de moneda, pequeñas compras, etc.)
Suministro eléctrico	200,00 €
Agua	100,00 €
Internet	50,00 €
Gas	75,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>6.105,00 €</b>
<b>TOTAL GASTOS + INVERSIONES</b>	<b>23.734,00 €</b>

## CONCLUSIÓN

Sullivan Burger es mucho más que una hamburguesería típica, es un destino culinario que combina la conveniencia de la comida rápida con la excelencia en sabor y calidad. A través de nuestro enfoque en ingredientes frescos y sabrosos, junto con un servicio excepcional, nos posicionamos como una opción destacada para los amantes de las hamburguesas que buscan una experiencia única.

Nuestro compromiso con la calidad se refleja en cada aspecto de nuestro negocio, desde la selección cuidadosa de los ingredientes hasta la atención meticulosa en la preparación de cada hamburguesa. Trabajamos con proveedores locales para asegurarnos de ofrecer productos frescos y de alta calidad, promoviendo al mismo tiempo el desarrollo económico de nuestra comunidad.

Además, Sullivan Burger se esfuerza por superar las expectativas de nuestros clientes al proporcionar un ambiente acogedor y un servicio amigable. Nuestro objetivo es crear un lugar donde la gente pueda reunirse, disfrutar de deliciosas hamburguesas y crear recuerdos inolvidables. Valoramos a nuestros clientes y nos esforzamos por brindarles una experiencia excepcional en cada visita.

Para garantizar nuestra continuidad y éxito, también nos comprometemos a la innovación constante. Estaremos atentos a las tendencias del mercado y a los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores. Esto nos permitirá expandir nuestro menú, introducir nuevas opciones y mantenernos a la vanguardia de la industria de la comida rápida de alta calidad.

En resumen, Sullivan Burger está posicionada para convertirse en una hamburguesería de renombre, ofreciendo a los clientes una experiencia culinaria excepcional con comida rápida de alta calidad. Nuestra dedicación a la calidad, el servicio excepcional y la innovación constante nos permitirá destacar en el mercado y atraer a una base de clientes leales. Estamos listos para abrir nuestras puertas y deleitar a los amantes de las hamburguesas con nuestra oferta única y deliciosa.



**SULLIVAN**  
FAST GOOD

