

CONTENIDO DEL RESUMEN DE IDEA DE NEGOCIO

Descripción

Resumen

- Resumen de la idea de negocio

Propuesta de Valor

- Descripción del producto o servicio que se ofrece
- Razón por la cual los clientes preferirán los servicios/productos ofrecidos

Mercado Objetivo

- Descripción del segmento de Mercado al que van dirigido los productos/servicios

Mercado Potencial

- Descripción del potencial de los clientes esperados
- Descripción de competencia esperada

CONTENIDO DEL RESUMEN DE IDEA DE NEGOCIO

Descripción

Ventajas Competitivas

- Descripción de factores clave de éxito
- Factores diferenciadores de la competencia

Sistema de Negocios

- Detalle parcial de cómo se implementará la idea
- Descripción de los principales procesos del negocio

Equipo de Trabajo

- Descripción del segmento de Mercado al que van dirigido los productos/servicios

Recursos requeridos

- Recursos Humanos y capacidades requeridas
- Recursos financieros necesarios para la implementación de la idea

Incluye resumen de la idea

Resumen

- Es un restaurante de comida rápida que ofrecerá gran variedad de platos saludables, exquisitos y nutritivos, como sopas gourmet, ensaladas al gusto del consumidor, sándwiches artesanales, papas horneadas y postres caseros, servidos con alta calidad y excelente precio. El local planea abrir sus puertas el 1 de mayo de 2005
- La zona elegida para este proyecto es La Castellana, específicamente el Centro San Ignacio. Esta es una zona con numerosas torres de oficinas con personas del mercado objetivo, y las opciones con las características del negocio que se presenta en este proyecto son pocas
- A mediano plazo, estudiaremos la inclusión de desayunos y entregas a domicilio en función de las necesidades de nuestros clientes
- A largo plazo la expansión del negocio se realizará mediante sucursales en Caracas y mediante franquicias en el interior del país. Para esto desarrollaremos, en una etapa inicial, las habilidades y experiencias necesarias que nos permitan replicar el negocio con el mayor éxito

SOUPS, SALADS & ...

Ejemplo de Idea de Negocio

Usa formato estándar

Propuesta de valor (¿Qué producto o servicio se ofrece?)

- Satisfacer las necesidades de los consumidores que buscan alimentos saludables con calidad gourmet (sopas, ensaladas y sándwiches según el modelo de “prepáralo a tu gusto”, panes, papas horneadas, jojotos, jugos naturales, muffins y helados), en un ambiente agradable y limpio, con excelente servicio y a su propio ritmo, ofreciendo las ventajas de la comida rápida sin los inconvenientes de la “comida chatarra”.

Describe los segmentos de clientes

Mercado Objetivo

- Nuestra propuesta está dirigida fundamentalmente a clases social A, B y C+ que quieren comer sabroso, sano y a precios moderados. Específicamente, se identificaron tres segmentos:
 - i) Trabajadores que cuidan su figura**, les gusta comer sano y rápido, “como en casa”, y no quieren sentirse pesados después de almuerzo, pero que no se alimentan saludablemente durante los días laborales debido al ritmo de vida acelerado de las ciudades;
 - ii) Vegetarianos**;
 - iii) Personas Kosher**. El primer local estará ubicado en el Centro San Ignacio, por lo tanto los consumidores objetivo estarán ubicados en la zona de La Castellana en Caracas.

SOUPS, SALADS & ...

Ejemplo de Idea de Negocio

Clientes y mercado potencial (¿A quién está dirigido?)

Categoría	% participación	Facturación anual estimada
i) Trabajadores que cuidan su figura ii) Vegetarianos iii) Personas Kosher	<ul style="list-style-type: none"> • 108 visitas diarias • 1% (de 12,500 trabajadores), o • 0.4% (de 30,000 visitantes) 	Bs. 527 millones
Total Sector		

Cuantifica mercado potencial

- **Estimando unas 108 visitas diarias**, lo que representa un 50% de ocupación durante almuerzos, cenas y meriendas; dos rotaciones promedio en almuerzos y cenas, y una en meriendas, para el primer año; nuestros ingresos anuales serían de Bs. 527 millones anuales (considerando un ingreso por persona de Bs. 9,170 dependiendo si almuerza, cena o merienda).

Mes	% ocupación
Septiembre	35%
Octubre	40%
Noviembre	45%
Diciembre	70%
Enero	40%
Febrero	40%

Mes	% ocupación
Marzo	50%
Abril	50%
Mayo	65%
Junio	60%
Julio	55%
Agosto	50%

- **Soporte de estimación de ocupación** está basado en un porcentaje de ocupación del local de 50% promedio al año, con base en:
 - i) resultados de investigación exploratoria de 40 trabajadores de la zona; y entrevistas en profundidad para validar la propuesta de valor;
 - ii) capacidad máxima del local (72 personas);
 - iii) rotación de clientes (a mediodía, tarde y noche); y
 - iv) porcentaje de ocupación de otros locales ubicados en el mismo centro comercial

Menciona competencia e ingresos esperados

- **Estimación de concepto y facturación promedio:**
 - i) Existe una tendencia creciente entre los hombres a cuidar su peso y apariencia, y a valorar el consumo de comidas sanas, aunque no estén haciendo dieta; las mujeres están constantemente en dieta;
 - ii) Seleccionan un local de acuerdo con su cercanía al sitio de trabajo; la calidad, rapidez, limpieza y precio son los atributos que más mencionaron como importantes;
 - iii) Van acompañados por amigos o compañeros de oficina;
 - iv) Les agrada la idea de autoservicio, por la flexibilidad para preparar las comidas a su gusto;
 - v) Los platos principales consumidos al almuerzo son, en orden de importancia, hamburguesas, pizzas, sándwiches fríos, hamburguesas de pollo, ensaladas, pollo frito y comida china;
 - vi) 55 % de los trabajadores consumen postres, helados, tortas y tartaletas de frutas;
 - vii) El precio promedio pagado es de **Bs. 11,900**, y representa una relación calidad/precio muy atractiva

Ventajas competitivas (¿Cuáles son los factores claves de éxito?)

Consideramos que los factores claves de éxito de nuestra propuesta son los siguientes:

- Flexibilidad en la elaboración de las comidas
- Mejor calidad en una comida sana y deliciosa
- Mayor valor por un excelente precio
- A mediano plazo, estudiaremos la inclusión de desayunos y entregas a domicilio, según sugerencias mencionadas en el estudio de mercado

Destaca ventajas competitivas

Resumen del sistema de negocio (¿Cómo se implementaría?)

Proceso Interno:

- El diseño del local contempla un salad bar a lo largo del lugar, donde se exhibirán los ingredientes para las ensaladas y los sándwiches, además de papas horneadas, jojotos, etc. Contará con un dispensador especial para seis tipos de sopas.
- El horario al público será de lunes a domingo de doce del mediodía a una de la mañana. El personal llegará una hora antes en la mañana y se retirará una hora después del cierre. Se realizarán dos turnos de trabajo de ocho horas cada uno. El horario se adaptará de acuerdo a la respuesta del público.
- Los principales proveedores están en el mercado de Coche, donde se consigue mayor variedad, frescura, calidad y precio. Las compras se realizarán dos veces a la semana. Los proveedores seleccionados para los productos perecederos son Disproper, Hoverfruit, Eliomar y Comercial Morama. Estos proveedores ofrecen la opción de realizar el envío; y la forma de pago será de mutuo acuerdo (dependiendo del flujo de caja); por lo general oscila entre quince y treinta días.

**Presenta plan de
implementación**

Resumen del sistema de negocio (¿Cómo se implementaría?)

- Se contratará la fabricación de panes y postres por una panadería cercana y serán transportados al local todas las mañanas. Se espera mantener un inventario de siete días en productos perecederos, y el inventario de enlatados y productos de limpieza será de dos semanas.
- Se contará siempre con la presencia de uno de los socios en el local para controlar las pérdidas. La merma y el robo pueden llegar hasta diez por ciento de las compras.

Presenta plan de implementación

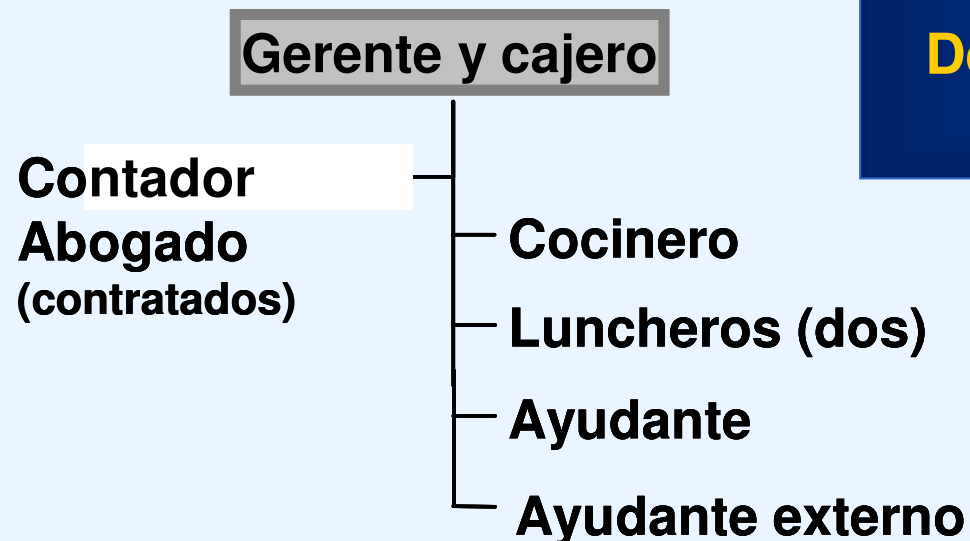
Proceso para el cliente:

- Cuando el cliente entra al local, toma una bandeja, recorre el salad bar y selecciona los productos que quiere consumir, que serán servidos por él mismo, a excepción de las proteínas que están en porciones predeterminadas suministradas por el personal de Soups, Salads & Adicionalmente, podrá ordenar las ensaladas del día preparadas al momento en la cocina. Al final de este proceso se encuentra la caja; el cliente paga y se dirige a la mesa que desee. Habrá un empleado en la zona de las mesas para asistir a los clientes. Una vez finalizada la comida, el cliente deberá llevar la bandeja hasta el basurero.

Equipo de trabajo

La propiedad de la empresa estará en manos de los tres socios inversionistas. Dos de ellos aportarán, además de capital, trabajo a tiempo completo durante por lo menos el primer año de operaciones, mientras se entrena al personal de confianza. Adicionalmente cada socio aportará su experiencia en diversas áreas del negocio. Por ejemplo, uno será chef y se encargará de la cocina; otro será administrador.

La estructura organizativa de Soups, Salads &... Será la siguiente:



Describe equipo de trabajo

SOUPS, SALADS & ...

Ejemplo de Idea de Negocio

Equipo de trabajo

Cargo	Funciones
Gerente	<ul style="list-style-type: none">◆ Apertura del local / Compra de insumos / Manejo de la caja.◆ Manejo de flujo de caja / Control de robos y desperdicios.◆ Atención al cliente en situaciones especiales.◆ Generación de reportes.◆ Participación en comité semanal de socios.
Cocinero	<ul style="list-style-type: none">◆ Elaboración de lista de insumos que se comprarán.◆ Preparación de las sopas, ensaladas del día y alimentos calientes.◆ Recepción y conservación de insumos.
Luncheros	<ul style="list-style-type: none">◆ Atención directa al cliente, para suministro de alimentos.◆ Preparar el local para su apertura y cierre.
Ayudante	<ul style="list-style-type: none">◆ Apoyo al cocinero.◆ Limpieza de área interna.◆ Preparación de bebidas.◆ Preparar el local para su apertura y cierre.
Ayudante externo	<ul style="list-style-type: none">◆ Limpieza de las mesas.◆ Atención al cliente.◆ Preparar el local para su apertura y cierre.

**Describe equipo
de trabajo**

SOUPS, SALADS & ...

Capacidades y recursos requeridos (¿Qué se requiere?)

Nuestro presupuesto anual para el primer año de operación, incluyendo los gastos necesarios para el inicio de la operación, será de Bs. 361 Millones (US\$ 168.000 @ 2150) y su apertura es la siguiente:

Inventario base	Bs. 3 millones
Propiedad planta y equipo	Bs. 237 millones
Permisos	Bs. 3 millones
Local	Bs. 17 millones
Capacitación personal	Bs. 3 millones
Lanzamiento y publicidad	Bs. 9 millones
Otros	Bs. 1 millones
Capital de trabajo	Bs. 78 millones
Contingencia	Bs. 11 millones

**Cuantifica recursos
requeridos**

PUNTOS CLAVE

No

- Olvidar incluir Hojas de Vida
- Dejar de señalar texto confidencial
- Dejar de usar formato estándar
- Excederse de 5 páginas en el resumen ejecutivo
- Excederse de 30 páginas en el plan de negocios

Sí

- Enviar trabajos (Resumen Ejecutivo y Plan de Negocio)
- Usar Soups, Salads &... como modelo
- Cuantificar mercado potencial e ingresos esperados
- Mencionar competencia y factores claves de éxito
- Incluir plan de implementación
- Asistir a Capacitaciones y aprovechar Horas de Consulta