

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Gastronomía, ocio y fomentación de la ciencia.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

- Divulgación científica (realización de talleres para todas las edades, seminarios formativos para todas las edades, etc...).
- Gastronomía científica (utilizaremos productos científicos y materiales de laboratorio para la elaboración de las tapas y los platos ofrecidas al público en el bar).

2.3-¿Creéis que vuestra idea de negocio es innovadora? En caso afirmativo, indica los aspectos innovadores.

Sí, nuestra idea de negocio creemos que es innovadora; puesto que combinamos ciencia y ocio. Al mismo tiempo que te diviertes cenando con tus familiares y amigos, participas en eventos de divulgación científica.

## 3. Análisis del entorno externo.

3.1-La necesidad de los clientes que queréis satisfacer, ¿Cómo se satisface en la actualidad?

No se satisface ya que no existe un bar que ofrezca nuestros servicios. Hoy en día al ir a comer a un bar, sólo tienes la opción a gastronomía; mientras que nosotros ofrecemos unos servicios innovadores, al combinar gastronomía, ocio y ciencia.

3.2-Pensad en vuestros competidores, ¿Quiénes son? Dad nombres.

No tenemos competidores directos, pero sí franquicias gastronómicas (como por ejemplo El Mercado Provenzal, o La Sureña) debido a su reducido precio en la carta.

3.3-¿Creéis que vuestra idea de negocio tiene alguna ventaja competitiva sobre el resto de negocios similares que ya existen? Es decir, ¿Por qué te comprarán a ti y no al resto?

Sí que tenemos alguna ventaja competitiva sobre el resto de negocios similares; puesto que actualmente no hay ningún bar que ofrezca nuestros servicios. Creemos que nos comprarán a nosotros, puesto que aún siendo un establecimiento de ocio, ofrecemos un tipo de servicios diferente.

3.4-¿A qué clientes os dirigís? ¿Os dirigís al usuario final o a otras empresas a las que venderéis vuestros productos o servicios para que ellas los distribuyan?

Nos dirigimos al usuario final, sin ningún perfil de cliente concreto; pero principalmente a aquellas personas más curiosas y que no sólo buscan comer.

3.5-¿Creéis que el mercado al que os dirigís está aumentando o disminuyendo actualmente?  
¿Por qué?

Desde el punto de vista gastronómico, el mercado está en recesión; pero desde el punto de vista divulgativo, este mercado está en auge. Todo esto se debe a que cada vez se crean más negocios innovadores, y es más difícil iniciarse en el mercado como emprendedor.

#### 4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios competitivos</li> <li>- Falta de formación empresarial</li> <li>- Falta de financiación</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Otros establecimientos</li> <li>- Crisis actual</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovación</li> <li>- Motivación de la plantilla</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Divulgación en auge</li> <li>- Exigencia del cliente mayor</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Calidad de la comida
- Precios competitivos
- Publicidad
- Innovadores

#### 5. Plan de Marketing.

5.1-¿Cuál será el precio de tu producto o servicio?

- Bebidas → 1€ (cervezas, refrescos, zumos, vino, etc)
- Tapas → 2 – 3€ (dependiendo de la elaboración de la tapa)
- Seminarios → 2€ (se impartirán para todas las edades)
- Taller → 5€ (se impartirán para todas las edades)
- Taller + seminario → 6€ (se impartirán para todas las edades)

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Nuestro plan de comunicaciones será a través de redes sociales, prensa local, de boca en boca, etc.

## 6. Plan de operaciones.

6.1-En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontrataréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

El producto lo haremos nosotros.

6.2-Indicad de forma aproximada cuanto creéis que os cuesta fabricar y /o vender vuestro producto/servicio.

Aproximadamente nos costará un 50% del precio de venta.

## 7. Recursos Humanos (RR.HH.)

7.1-¿Cuántos trabajadores se necesitan? ¿Con que perfil?

Necesitaremos 7 trabajadores (seremos al principio las 7 socias de la empresa). Seremos un equipo multidisciplinar con perfiles científico y culinario.

## 8. Aspectos financieros.

8.1-¿Cuánto dinero necesitáis? ¿En qué lo invertiríais?

Necesitaremos aproximadamente 60.000€. Dicho dinero lo invertiremos en el alquiler del establecimiento, la compra de los materiales, la maquinaria, etc.

8.2-¿Cuánto estimáis facturar el primer año? Sed realistas, no pasa nada si el primer año no se obtienen beneficios.

Probablemente el primer año no obtendremos beneficios.

Haremos un estudio de mercado.

Si te ha sobrado tiempo, por favor, mantén el orden hasta que tus compañeros terminen. Lee tu trabajo, ahora tocará exponer los puntos más importantes a tus compañeros. Acepta las críticas, tómalas constructivamente para mejorar tu proyecto de cara al concurso.