

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

SATISFACER EL HAMBRE DE LA GENTE Y QUE DE MISMO TIEMPO PUEDAN PASAR UN RATO TRANQUILO CON OTRO AMBIENTE. OFRECEMOS ADEMÁS UNA MAYOR VARIEDAD DE ALIMENTOS.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

COMIDA VARIADAS DE DIFERENTES PAÍSES SIN TENER QUE DESPLAZARSE A OTRO PAÍS. MONTAREMOS UN RESTAURANTE CON VARIOS SALAS TEMÁTICAS DE VARIOS PAÍSES Y ADEMÁS UNUA SALA EN LA QUE ESTE PROHIBIDA LOS MOVILES Y HABLAR.

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

3. Análisis del entorno externo.

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

EN CUANTO A LA COMIDA, NO HAY RESTAURANTES QUE OFREZCAN TANTA VARIEDAD Y LO LOS MÓVILES Y ESTAR EN SILENCIO PARA LA COMODIDAD DE LOS CLIENTES NO HAY RUIDO.

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

SON LOS RESTAURANTES QUE ESTAN ESPECIALIZADOS EN ALGO EN CONCRETO (ITALIANOS, CHINOS..) QUE PUEDEN TENER UNA MEJOR ESPECIALIDAD EN LA COMIDA.

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?

PORQUE TIENE MÁS VARIEDAD DE COMIDA DE DIFERENTES PAÍSES Y UNA TEMÁTICA PARA CADA UNO DE ELLOS, INCLUYENDO CAMAREROS,COCINEROS ETC. Y RESPECTO A LA CARCTERÍSTICA DE ESTE RESTAURANTE HACE QUE SE PUEDA ESTAR MÁS TRANQUILOS(CALLADOS) O SE PUEDA INTERACTUAR CON LOS DEMÁS DE MEJOR MANERA (MÓVILES)

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 DIREGIMOS AL USUARIO FINAL YA QUE, NUESTRA INTENCIÓN ES QUE ACUDAN A NUESTROS RESTAURANTES.

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

SI , PORQUE A LA GENTE LE GUSTA SALIR A COMER Y PROBAR NUEVAS COSAS. ADEMÁS ES UNA VENTAJA PARA AQUELLOS QUE NO TENGAN PRESUPUESTO Y QUIERAN PROBAR COSAS NUEVAS SIN IRSE DEL PAÍS.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - DINERO - ESPERIENCIA - IMAGEN DE MARCA - NECESITAMOS VARIOS COCINEROS ESPECIALIZADOS 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - CRISIS - COMPETIDORES - - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - TODO EN 1 - INNOVADORES - DIFERENTES - TEMÁTICOS - - - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - LOS CLIENTES CADA VEZ BUSCAN MÁS COSAS NUEVAS. - PROBAR COMIDA NUEVA - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

QUE LA PUBLICIDAD SEA BUENA Y ORIGINAL. QUE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTORES Y EL TRATO SEAN BUENOS. BUENA ZONA DONDE ESTEN LOS RESTAURANTES.

5. Plan de Marketing.

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

DEPENDE DE LA CALIDAD DEL ALIMENTO, DE LO QUE ELIJA EL CONSUMIDOR Y LA CANTIDAD QUE SE SIRVA.UN MENU TIPICO PARA DOS PERSONAS PUEDE COSTAR APROXIMADAMENTE 20—30 EUROS.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

POR MEDIO DE FOLLETOS, ANUNCIOS EN LA TELE Y EN INTERNET, REDES SOCIALES , DECIRLO A LOS AMIGOS PARA QUE LO DIFUNDAN LA NOTICIA.

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?

LO HACEMOS NOSOTROS

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

EL LOCAL, LUZ, AGUA, MANTENIMIENTO , TRABAJADORES, ALIMENTOS ETC.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

UNA PLANTILLA DE COCINEROS , UNA CAMARERA POR ZONA Y ALGUIEN QUE RECIBA A LA GENTE.

8. Aspectos financieros.

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

100000€ APROXIMADAMENTE

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

HAREMOS UN ESTUDIO EN CASO DE GANAR.

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.