

ÍNDICE













FASE 1 LA IDEA DE NEGOCIO

- 🍏 ¿Emprendemos?
- 🍏 ¿Qué es un emprendedor?
- 🍏 La observación para generar ideas.
- 🍏 Idea de negocio.
- 🍏 ¿Por qué una buena alimentación?
- 🍏 ¿Cómo surgió la idea?
- 🍏 ¿Y si todos fuéramos vegetarianos?
- 🍏 ¿Qué ofrecemos?
- 🍏 Misión, visión, valor.
- 🍏 Restaurante bio al peso.
- 🍏 Comida al peso.
- 🍏 Coaching nutricional.
- 🍏 Charlas sobre dietas y nutrición.
- 🍏 Talleres de cocina biosaludables.









FASE 2. LA LOCALIZACIÓN.

- 🍏 ¿Qué es localizar?
- 🍏 La importancia de la localización.
- 🍏 Factores a tener en cuenta.
- 🍏 ¿Alquilamos o compramos?
- 🍏 ¿Dónde ubicamos?
- 🍏 Elección del local más adecuado.
- 🍏 Reformas del local.
- 🍏 Documentos.














FASE 3. MERCADO.

-  ¿Qué es mercado?
-  Segmentación de mercado.
-  Mercado meta.
-  ¿Cuál será nuestro target?
-  Los 5 sentidos y el comportamiento del consumidor.
-  Fidelización de clientes.
-  Análisis PEST.
-  Según Maslow
-  Análisis DAFO.
-  Responsabilidad social corporativa.
-  Análisis de la competencia.
-  Nuestra competencia.









FASE 3.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

-  Investigación de mercado.
-  Fuentes de información primaria.
-  Técnicas cualitativas.
-  Técnicas cuantitativas.
-  La encuesta.
-  Nuestra encuesta.
-  Resultados obtenidos en la encuesta.
-  Toma de decisiones. Análisis datos.







FASE 4. LA MARCA.

-  Un poco de marketing...
-  Construyendo la marca.
-  Nuestra marca.
-  La comunicación de nuestra empresa.
-  Nuestras redes sociales.
-  Merchandising.
-  Nuestro merchandising.
-  Tarjeta de visita.
-  Tríptico.
-  Marquesina.
-  Rótulo.
-  Carta de restaurante.
-  Carta escuela de cocina. Charlas y eventos.














FASE 5. BASE LEGAL DE LA EMPRESA.

-  Forma jurídica.
-  Empresa de economía social.
-  ¿Cuál es nuestra elección?
-  Trámites de constitución de la empresa.
-  Calendario laboral.
-  Calendario fiscal.
-  Recursos humanos.
-  Componentes de la empresa.

FASE 6. LA DISTRIBUCIÓN.

-  Logística.
-  Cadena de suministros.
-  ¿Qué es la distribución?
-  Proveedores.
-  Elección del proveedor adecuado.
-  Aprovisionamiento.

FASE 7. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA.

-  Objetivo de la fase.
-  Estructura económica.
-  Estructura financiera.
-  Plan de inversión.
-  Aclaraciones sobre el plan de inversión.
-  Cuadro de amortización.
-  ¿Qué es el préstamo?
-  Cuenta de pérdidas y ganancias.
-  Aclaraciones de cuenta pérdidas y ganancias.
-  Previsión de ingresos.
-  Plan de tesorería.
-  Impuesto sobre Valor Añadido.
-  ¿Qué sueldos nos ponemos?