



AROUND

THE



WORLD



Ariadna Tellado Broch
Leonor Marchan Pulido

INTRODUCCIÓN: Toda empresa comienza como una idea, que para desarrollarse necesita ser plasmada en un Plan de negocio, y de esta manera, controlar su nivel de viabilidad de cara al futuro. En este apartado, se realiza una breve descripción de lo que será el proyecto y de los temas a tratar; además de los procesos, recorridos y posibles obstáculos que podremos encontrarnos a lo largo del proceso. Es esencial, por tanto, conocer a fondo el concepto de “Plan o idea de negocio”.

La empresa que se va a llevar a cabo pertenece a la hostelería, en este caso en restauración que supone actualmente un importante valor económico en la sociedad.

“Around the world” está destinado a ofrecer una serie de productos y servicios dirigidos al consumidor, reflejándose esto en sus precios, en los valores y en la cultura organizativa, En este establecimiento, lo que se pretende es ofrecer al consumidor un servicio óptimo y económico en Castellón de la Plana, para los habitantes del mismo y de los alrededores, además de satisfacer sus necesidades como cliente.

CÓMO SURGE LA IDEA:

La idea surge tras haber visitado bastantes países y haber probado toda clase de comidas. Necesidad de crear un restaurante con todas las comidas y poder disfrutar de estas comidas y experiencias de estas culturas. Uno de los principales objetivos por el cual hemos creado este tipo de empresa es para satisfacer la necesidad de los futuros clientes. Nosotras decidimos crear esta idea de empresa por el simple hecho de crear algo nuevo y satisfactorio y que nos puede marcar nuestro futuro.

PLAN DE MARKETING

1. Define tu modelo de negocio: Nuestro proyecto trata de un restaurante multicultural, en el cual se basa en juntar diferentes culturas del mundo en un solo lugar. Donde podrás encontrar los sabores que más anhelas de otros países sin la necesidad de salir de tu ciudad.

En este restaurante les ofrecemos la posibilidad de viajar a otras ciudades, ya que nuestro local está diseñado de una manera en que lo tenemos dividido para que las culturas tengan su espacio único con su cultura tan características de cada país.

El público al que queremos hacer llegar esta empresa es todo el mundo y en especial a la gente que le fascina viajar y le gusta todo tipo de comidas.

Los productos que ofrecemos en este restaurante consiste en dar a conocer todas las comidas de los diferentes países del mundo y respecto a los servicios ofrecemos música ambiental del país.

2. Estudio de mercado y competencia: Nuestra empresa consta de trabajadores expertos en la hostelería. En relación a la competencia analizamos el lugar donde colocamos el local para así poder atraer a la mayoría clientela posible.

3. Objetivos: Nuestros objetivos es conseguir llegar a la mayor gente posible y que nuestros clientes tengan la posibilidad de disfrutar de todas las comidas de nuestro restaurante. También queremos crear una experiencia única para nuestros clientes con el fin de llegar a conectar con ellos, de esta forma podemos seguir creciendo y aumentar progresivamente.

4. Estrategia de marketing a seguir

Para llegar a conseguir los objetivos vamos a darnos a conocer por las redes sociales publicando fotos, ideas de como construir este negocio, etc.

Para poder crear una experiencia única con nuestros clientes les ofrecemos encuestas respecto a los productos y servicios ofrecidos con el fin de que nos den su valoración y así poder conocer sus gustos y opiniones.

5. Propuesta de ventas: Para conseguir atraer a la clientela haremos una página web dedicada al conocimiento previo de esta empresa en el cual podríamos destacar los productos y los servicios que vamos a ofrecer.

6. Presupuesto: Respecto a los presupuestos empezaremos con precios accesibles para nuestros clientes y dependiendo de la clientela y el gusto por los productos analizaremos si hace falta cambiar precios, hacer descuentos, etc.

7. Mediación de resultados: Para tener algo más seguro respecto a nuestros servicios, realizamos unas encuestas para así saber que preferían nuestros clientes, que nos dieran sus ideas y opiniones, para así poder llegar de una manera más lúdica y hacerlo más llamativo y entretenido.

8. Conclusiones

ANÁLISIS DAFO

- 1. Debilidades:** Nuestra empresa puede tener competencia respecto con otros restaurantes y esto es una debilidad que perjudica a nuestro posicionamiento pero para mejorar nos daremos a conocer de una forma no habitual y nos diferenciaremos respecto a otras empresas.
- 2. Fortalezas:** En nuestra empresa tendremos un valor diferencial respecto a otras el cual nos ayudará a conseguir que seamos diferentes.
- 3. Oportunidades:** Nuestro negocio consta de servicios exclusivos y bastante demandados para la llamada de los clientes que quieren vivir una experiencia diferente en el tema culinario.
- 4. Amenazas:** vemos unos cuantos inconvenientes respecto a nuestro negocio; económicamente podríamos decir que al no llegar a diferentes tipos de clientes que no sean los habituales supondría un problema de no poder llegar a desarrollar la actividad. También vemos un gran obstáculo la creación de negocios similares ya que creemos que esta idea actualmente es un buen plan de futuro, ya que abarca el tema de modernidad y comidas de moda entre los más jóvenes.

Plan de Producción y Calidad: En este punto vamos a describir las operaciones que se van a realizar en esta empresa.

- 1. Infraestructuras e Instalaciones:** nuestro restaurante consta de un local adaptado para todo tiempo de clientes y poder llegar a satisfacerlos. En nuestras instalaciones contamos con salidas de emergencia, detectores de humo, sitios adaptados a personas minusválidas, aspersores, etc. Finalmente, nuestro equipamiento está caracterizado por varios salones grandes con diferentes mesas y sillas, equipos de música para poder ambientar los comedores, etc.
- 2. Proceso de prestación del servicio:** nuestro recursos esenciales para poder prestar el servicio a nuestro clientes consta de tener las instalaciones adaptadas en cada momento sin necesidad de faltar nada. Para poder gestionar la calidad de dichos servicios utilizaremos las opiniones de nuestros clientes, es decir, cada vez que terminen el servicio les ofreceremos unas encuestas con diferentes preguntas para así poder valorar la calidad de cada producto ofrecido y poder actualizarlo si hiciera falta.

- 3. Aprovechamiento y logística:** cada semana controlaremos nuestro stock para poder tener lo necesario y que no falte de nada. Estaremos en contacto con nuestros proveedores para gestionar el stock y poder llevar un programa de aprovisionamiento adecuado.

Innovación que presenta la idea: se podría decir que esta es una empresa innovadora por la exclusividad de los productos y los servicios que ofrecemos, ya que como bien dicho anteriormente está orientada en las diferentes culturas de otros países.

Como organización tanto interna como externa tenemos varios criterios a seguir; en la organización interna tratamos de tenerlo todo ordenado, tener una buena comunicación y ser siempre igualitarios, mientras que en la organización externa intentamos darnos a conocer creando así juegos interactivos, ofertas y promociones para que los clientes lleguen a nosotros de una manera más interactiva.

También añadir algo que nos diferencie de otros negocios hosteleros es que nuestra decoración es poco habitual ya que el restaurante estará dividido por secciones, es decir, cada país tendrá una localización diseñada adecuada a cada cultura. Otro apunte respecto a esto es la localización, será céntrica y adecuada tanto como para ser encontrado como sitios accesibles para poder encontrar aparcamiento.

Organigrama:



Plan de organización y gestión: en primer lugar elaboramos un listado lleno de acciones que realizaremos para cumplir con los objetivos planteados. También definiremos procesos que pondremos escrito de forma simple y comprensiva. Añadiremos los recursos a utilizar (dinero, maquinaria, horas de trabajo, etc).

El control de gestión lo realizaremos de esta forma:

- Anticipamos los cambios del entorno y su impacto en la empresa.
- Promover el autocontrol de las personas mientras actúan y toman decisiones.
- Realizaremos un análisis formalizado de los resultados de la gestión interna.

- Se adaptará a la cultura de las personas y de la empresa.

Este control será realizado por la alta dirección y por cada uno de los componentes de la organización.

Forma jurídica: nuestra empresa se tratará de una sociedad limitada con un capital mínimo de 3000€ y dos socios como mínimo. Esta sociedad tributa por el impuesto de sociedades y la responsabilidad está en manos del capital aportado. Hemos elegido estas características porque pensamos que el capital no es muy elevado y que podríamos ampliar nuestra empresa con total seguridad.

Plan económico financiero

- 1. Analizar la realidad de tu negocio:** en esta empresa queremos cumplir todos nuestros objetivos pero sobretodo la fidelidad de nuestros clientes y de futuros clientes. Ahora mismo nos encontramos en un ámbito eficaz y llevadero, es decir que nos vemos capaces de poder llevar este negocio en marcha y conseguir nuestras metas.
- 2. Fijar los fondos necesarios:** en nuestro negocio hemos decidido que los fondos invertidos en nuestra empresa serán revisados cada año o cada dos años para así poder controlar nuestras inversiones y consolidar el mercado.
- 3. Predecir el capital:** averiguaremos qué productos y servicios son los que más destacan para así invertir más en ellos; esto es una de las formas que queremos destacar para poder controlar nuestro capital y no ocasionar problemas dinerales.
- 4. Controlar y verificar los recursos:** una vez hemos analizado la empresa continuaremos realizando un control de forma sistemática para poder establecer los recursos disponibles y poder verificarlos adecuadamente.
- 5. Adelantarse a los factores externos:** nuestra empresa está expuesta a muchos factores(crisis económicas, reformas financieras, intereses) que pueden provocar que nuestro camino marcado desde un principio se desvíe. Por tanto vamos a realizar y diseñar las soluciones adecuadas para poder plantear las previsiones.
- 6. Determinar un sistema de compensación:** crearemos un sistema para impulsar y motivar la productividad y competitividad de los trabajadores en la empresa para conseguir llegar a los objetivos fijados en el plan.