

Proyecto: Restaurant / buffete: ANDAR DE VILLA

Emprendedor: TANIA VANESSA NÚÑEZ GRANADOS

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa se encuentra dentro del giro industrial y de servicios, ya que se dedica a la preparación y venta de comida mexicana bajo un concepto de buffet, las características que lo hacen diferente son el precio bajo, los servicios al auto y a domicilio, la variedad de platillos buffet y a la carta, burritos, tacos, etc. Será una empresa pequeña a corto y mediano plazo, después prevé la creación de un nuevo local en el municipio.

El valor agregado que ofrece el negocio es que la persona que hoy en día dispone de poco tiempo para cocinar y/o comer y además no quiere o no puede pagar altos precios por una comida completa encontrará un lugar en donde se le brinden alimentos saludables y tradicionales al mejor precio. También se cuenta con un espacio en donde el cliente puede hacer su pedido desde el automóvil y recibirlo ahí mismo, un servicio extra que actualmente no se ofrece en la ciudad. Se cuenta con servicio a domicilio y venta de guisados por litro, tipo cocina económica, lo que abarca otro segmento de mercado.

Precio de venta estimado del producto o servicio

A continuación se presentan los principales productos que ofrecerá el restaurante de acuerdo a su costo de producción y precio de venta, además la utilidad en pesos y marginal por platillo.

PLATILLO	PORCIÓN	COSTO	PRECIO DE VENTA	UTILIDAD EN PESOS	UTILIDAD MARGINAL
Buffet niños	1 Buffet	\$ 12.00	\$ 30.00	\$ 18.00	60%
Buffet adultos	1 Buffet	\$ 20.00	\$ 50.00	\$ 30.00	60%
Guisados	1 litro	\$ 18.00	\$ 36.00	\$ 20.00	50%

Tacos	1 orden	\$ 12.00	\$ 20.00	\$ 8.00	40%
Burritos	1 burrito	\$ 6.00	\$ 10.00	\$ 4.00	40%
Carne, ensalada y pasta	1 platillo	\$ 28.00	\$ 40.00	\$ 12.00	30%

En el cuadro siguiente se enuncian las fortalezas y debilidades con que cuenta la empresa, las cuales es posible controlar dentro de la misma, también, las oportunidades y amenazas que son provocadas por el exterior y que a la vez repercuten en el negocio.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
La accesibilidad en el precio	No tener amplio estacionamiento
La rapidez en el servicio	No vender todo tipo de comida
El servicio a domicilio y al auto	Falta de conocimiento de la competencia
Buffet	La ubicación del local
Cocina Económica	
Horario de servicio	
Descuentos y promociones	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Amplios horarios de trabajo que dejan poco tiempo para comer y cocinar	La experiencia de los competidores
Cada vez más mujeres en el campo laboral	El posicionamiento de otros restaurantes
La afluencia turística en las jornadas villistas	La inseguridad que le impide a algunas personas comer en lugares públicos
Que a causa de la inseguridad más personas pidan comida a domicilio	

