

I. Contenido

I. Resumen Ejecutivo	6
II. Descripción del Servicio	9
III. Industria y Competidores	11
3.1 Tiempo de atención	15
3.2 Análisis de Porter	17
3.3 Ventaja Competitiva	18
IV. Mercado Objetivo	19
4.1 Consumidores	19
4.2 Demanda	23
4.2.1 Estimación de demanda	24
4.3 Participación de Mercado	26
V. Análisis Interno	28
5.1 Recursos y capacidades requeridas	28
Chef.	28
Ayudante.	28
Administrador.	28
Contador	28
Conducta de Comprador	28
VI. Estrategia Competitiva / Modelo negocio	30
6.1 FODA	30
6.2 Estrategias	30
6.3 Estrategia Competitiva	31
VII. Plan de Marketing	33
7.1 Distribución	33
7.1.2 Formas de pago	34
4	
7.2 Publicidad y Promoción	35
7.3 Fijación de Precios	35
7.3.1 Sensibilidad de precio	38
7.4 Incentivo de Ventas	39
7.5 Posicionamiento	39
7.6 Diseño	40

VIII. Producción y Operaciones	41
8.1 Tecnología, Procesos, Recursos claves y rol de las personas.	41
Tecnología	41
8.2 Procesos	42
8.2.1 Capacidad de producción	44
8.3 Recursos claves.....	46
8.4 Rol de las personas.	46
8.5 Ubicación geográfica.	46
8.6 Ciclo de operaciones y requerimientos operacionales básicos.	46
8.7 Asuntos legales y regulaciones que afecten al negocio.	46
8.8 Permisos	47
IX. La Organización y Gestión de Personas	51
9.1 Arquitectura Organizacional	51
El Chef.	51
Ayudantes.	51
Administrador.	52
Administrador General.	52
Socio.	52
9.2 Requerimientos y reclutamiento de personas y talentos.	52
9.3 Mecanismos de compensación e incentivos (sueldos y beneficios)	52
5	
9.4 Desarrollo de personas	52
9.5 Forma Legal de propiedad	52
X. Plan de Financiamiento	53
10.1 Valoración financiera, Flujo de Caja proyectado, VAN	53
10.1.1 Ingresos proyectados	53
10.1.2 Costos proyectados, punto de equilibrio.	53
10.1.3 Formas de financiamiento.	54
10.1.4 Otros puntos de Valorización financiera	54
10.1.5 Tasa De Descuento.	56
10.1.6 TIR.	57
10.1.7 Inversión inicial.	58
10.1.8 Valor Residual.	59
10.1.9 Payback.	59

10.1.10 Punto de equilibrio	59
10.1.11 Estados Financieros.	59
XI. Riesgos, problemas y supuestos críticos	64
11.1 Dificultades y riesgos posibles, y cómo enfrentarlos	64
11.2 Supuestos clave para operación del negocio	65
11.3 Escenarios estratégicos y financieros (Simulaciones)	65
XII. Conclusiones finales	67
XIII. Anexos	68
13.1. Encuesta a clientes	68
13.2. Detalle de gastos	72
13.3. Documentos Municipales	73
13.4. Experiencia Internacional	85