PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Sandra Patricia Cardozo Briñez
NOMBRE DEL PROYECTO	Restaurante tipico lechoneria JP
SECTOR ECONÓMICO	Sección I Alojamiento y servicios de comida
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Expendio a la mesa de comidas preparadas

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

s requisitos necesarios para la apertura de este negocio, entre estos uso de suelo, certificado de bomberos, certificado sanittario para esto ya tuvo la primera visita, todo el personal cue

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

En el municipio por ser un area de turismo es visitada por muchas personas, que encuentran diferentes sitios para deleitarse de los platos de la region cada uno con una especialidad er

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Habitantes del municipio de melgarTuristasEmpresas publicas o privadas

Habitantes: Melgar tiene una población de 37224 habitantes, mercado objetivo en los estratos 2,3 y 4, que habitan zonas urbanas y ruralresTuritas:Melgar gracias a su amplia gama de

Los turistas que visitan melgar, siempre consumen platos tipicos de la gastronomia del tolima, ya que desean tener una experiencia de sabores.

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Restaurante tipico lechoneria JP, donde encuentra variedad de platos tipicos de la cultura tolimense en un solo lugar, ademas de tener un sitio agradable donde consumirlos.

5- COMPETENCIA

Aspectos	Restaurante de la plaza	Restaurante tipicos	Restaurantes corrientes
Localización (Ubicación geográfica)	Ubicación en la plaza principal de melgar	Ubicación en diferentes sectores de melgar	Ubicación en el sector del salado
Productos y servicios (Atributos)	Comidas tradicionales, caldos, tamales, lechonas, arepas, asados	Comidas tipicas lechonerias y tamalerias	platos a la carta, almuerzos ejecutivos
Precios de venta	precios entre $5.000 y $20.000	precios entre $10.000 y $20.000	Precios entre $15.000 a $40.000
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Venta en el local y a domicilio	Venta en el local y a domicilio	Venta en el local y a domicilio
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	ventajas: estan ubicados en un sitio donde llega gran cantidad de personas. Llevan años	ventajas: Ubicados en sitios donde son de facil acceso al cliente, como avenidas	Ventajas: ofrecen productos diferentes que tienen un gran

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Publicidad en redes sociales	Instagram facebook whatsapp	Publicidad, videos, promocion, descuentos	100000
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Tarjetas de presentacion	se distribuyen en el punto del lo	Entrega a clientes y visitantes, para que conozcan nuestra	100000
0	0	0	0
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Portafolio de servicios para empresarios	Visitas empresariales	Promociones del portafolio de servicios	200000

0	0	0	0
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Descuentos y promociones	Por medio de redes sociales	Paga 2 lleve 3	50% de la ganancia
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
El término comida internacional se refiere a la variedad de platos, recetas e ingredientes que existen alrededor del mundo los cuales se originaron en diferentes regiones del mundo por

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Colombia es todo un paraíso gastronómico. El mestizaje, sumado a la rica y variada geografía, ha hecho del país un lugar potencial para visitantes del mundo que buscan degustar nuev

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Otro rasgo del Tolima es su reconocida gastronomía tradicional, el tamal tolimense, lechona (la cual se prepara con carne de cerdo y arveja), viudo de pescado que puedes disfrutar en

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Como herramienta de validacion se utilizo la encuesta, esto con el fin de determinar si el cliente dentro de las necesidades estaria dispuesto a consumir los prodcutos, el precio que esta

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una sola vez al inicio del negocio, ya cuando el negocio empezo a funcionar con el mismo cliente se identifico que otras necesidades tenia el cliente y se fue ampliando el portafoliio de

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
El 90% de los encuestados demostro interes en la compra y consumo de productos del restaurante tipico lechoneria JP, porque evidencian que esto daria una mayor proyeccion. De acu

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Fortalecer y ampliar el portafolio de productos, con el fin de que el cliente encuentre variedad de gastronomia en un solo sitio.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
El precio de los productos esta dentro de los $10.000 a $30.000, dentro de estos se manejan tamales, lechona, masato, caldo y sancocho.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Empresa que se registra en camara de comercio en el mes de mayo, se lleva un registro manual de las ventas, costos y gastos. El emprendedor No utiliza redes sociales para publicidad

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Muebles y Enseres	Estufa	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Televisor	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Nevera	$ 1.200.000	1	$ 1.200.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Mesas y sillas	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0

0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 6.700.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoria (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 0	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 6.700.000**

TIR
37%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente
Cargo 2:	Auxiliar de cocina
Cargo 3:	mesero
Cargo 4:	0

12- NORMATIVIDAD

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
Permiso uso de suelo	**Dictamen escrito por medio del cual el curador urbano o la Secretaría Distrital de Planeación (SDP), informa al interesado sobre el uso o usos permitidos en un predio o edificación**	**$ -**	20 dias
Certificado de bomberos	**Tramite que se realiza mediante la alcaldia de Ibague, con el fin de que realice la inspeccion de seguridad del establecimiento**	**$ -**	15 dias
Registro de marca	**Tramite ante la SIC, para registro marcario**	**$ 1.116.500**	30 dias
Registro mercantil	**Tramite que se realiza en la camara de comercio**	**$ 56.000**	1 hora
SG-SST	**cumplimiento de las normas mínimas establecidas por el Sistema General de Riesgos Laborales para la protección de la integridad del personal que realiza el trabajo**	**$ 1.000.000**	15 dias

13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas a cargo	Equipos y Máquinas que se utilizan
Solicitar pedido al proveedor	**10 minutos**	**Gerente**	**1**	**Telefono**
Se recibe pedido con la remision	**15 minutos**	**Gerente**	**1**	**NA**
Se organiza en el refrigerador	**30 minutos**	**Gerente**	**1**	**Refrigerador**
Se pasa al cliente para su consumo	**5 minutos**	**Gerente**	**1**	**Mesas y sillas**
0	**0**	**0**	**0**	**0**

14- CAPACIDAD INSTALADA

Producto 1	Gaseosas	**Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio**	60	**Unidades producidas o servicios prestados en esa duración**	120	**Unidad de medida**	unidades

15- RIESGOS

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	0	0
Comercial	Apertura de nuevas Empresas que ofrezcan productos y servicios similares	tos sustitutos y diseño de estrategias diferenciadoras para mantener clientes Implementación de estrategias promocionales que incentiven co
Talento humano	Alta rotación de personal de la empresa	Realizar contratos formales con los empleados, generando estabilidad y sentido de pertenencia con la empresa.
Normativo	Multas y cierre del establecimiento afectando la actividad económica	ner revisando las normatividades y estar al tanto de los cambios que nos rigen y estar renovando a tiempo cada uno de los documentos requ

Medio Ambiente	0	0
Financiero	Bajos ingresos operacionales de la empresa	ios a los potenciales clientes turistas y empresas mostrando beneficios y factor diferenciadorSe innovará constantemente las estrategias de ve
Otro, cual?	o	o



Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

ı comidas. Con el resta

oferta hotelera y escen

factores cli

os, tradicio

municipios

ria dispuest

productos.

erdo con el

d.