PROYECTO PRODUCTIVO 2023

APRENDIZ

MAYRA TATIANA GONZALEZ PULIDO

INSTRUCTOR DE SEGUIMIENTO

AIDEÉ TORRES GIL



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

BOGOTA D.C

CENTRO NACIONAL DE HOTELERÍA Y TURISMO

TÉCNICO SERVICIO DE RESTAURANTE Y BAR

CENTRO NACIONAL DE HOTELERÍA, TURISMO Y ALIMENTOS

TÉCNICO

SERVICIO DE RESTAURANTE Y BAR

PROYECTO PRODUCTIVO



APRENDIZ

MAYRA TATIANA GONZÁLEZ PULIDO

FICHA 2500488

SENA – SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

BOGOTÁ D.C. 2023

Incluir tabla de contenido como se te indico en la revisión anterior

Incluir tabla de contenido desde la opción Referencias, debe ir quedando numerado

TABLA DE CONTENIDO

ADMINISTRATIVA.

1. Problemática.
2. DOFA.
3. Visión, Misión, Objetivos y Estrategia.
4. Impacto Social.
5. Impacto Ambiental, Tecnológico y Económico.
6. Normatividad para el proyecto.
7. Principales actividades y/o procesos para la empresa.
8. Normatividad legal – Tipos de sociedad.
9. Organigrama - Estructura de la empresa.
10. Manual de funciones.

MERCADO.

11. Descripción del producto y/o servicios con los beneficiarios.
12. Tendencias del sector (Empaques, procesos, materia prima e insumos).
13. Componentes de innovación o valor agregado del proyecto.
14. Productos complementarios.
15. Mercado potencial y objetivo del producto.
16. Análisis de la competencia (Quien es, productos, precios, servicios).
17. Imagen corporativa Logo, slogan, uniformes, factura, propuesta Nocomercial o catálogo de blog, entre otros).
18. Plan de mercadeo – plan de marketing.
19. Plan de ventas anual, con metas y estrategias por canal de distribución.

OPERACIONAL.

20. Fichas técnicas por producto.
21. Documentación y caracterización de todos los procesos.
22. Infraestructura (Maquinaria materia prima, personal de operación).
23. Empaque del producto.

24. Distribución de planta.
25. Costeo de productos – Estructura de precios para productos.
26. CIBERGRAFÍA.
27. BIBLIOGRAFIA.

ADMINISTRATIVA

1. Problemática

Nombre del proyecto restobar ISAMAR???

Buscar que los clientes encuentren un establecimiento con precios asequibles, esto quiere decir que se busca beneficiar a clientes que muchas veces no pueden acceder a estos servicios por los elevados precios, el servicio de ---------- dará la oportunidad de que el comensal tenga una experiencia directa con la comida que se le preparara, tendrá un impacto positivo ya que beneficiara tanto a turistas como a residentes al brindar un espacio en el que experimentara un servicio totalmente enfocado en satisfacer sus necesidades y lograr la comodidad de cada uno de los comensales.

Conseguir que los clientes puedan encontrar en un lugar una tarde almuerzo especial, así como también un lugar de ocio en sus noches con el servicio de coctelería y así lograr que sea reconocido por ser muy dinámico, pero también brindar los servicios especializados que darán el impacto. este estará compuesto por dos espacios dinámicos para la atracción del cliente, en la que se establecerán dos horarios, los cuales tendrá servicio de restaurante en la mañana desde 10:00 am y durante el día hasta las 5:30 pm, y servicio de coctelería desde las 6:00pm hasta la medianoche

se encontrará ubicado en la localidad de chapinero, upz nueva granada, Bogotá dc

Se encuentra enfocado en la clase media-alta, con nicho de mercado de personas con estrato 3,4,5,6 que se encuentren entre los 22 a 45 años que estén abiertos a nuevas experiencias como lo son los jóvenes universitarios, veteranos y solteros, así como también buscan una experiencia culinaria única. Están dispuestos a probar nuevos sabores y platos, por lo que es importante ofrecer un menú diversificado y creativo. Personas con Gusto por la comida y las bebidas de calidad que aprecian la calidad de la comida y las bebidas. Pueden estar

dispuestos a pagar un poco más por ingredientes frescos y bebidas premium y personas con Interés en la mixología y cócteles destacándolo por sus cócteles creativos y una amplia selección de bebidas alcohólicas. Los clientes que disfrutan de la mixología y cócteles innovadores pueden ser un público objetivo importante.

2. DOFA

Debilidades

Necesidad de financiamiento externo para un arranque

Baja capacidad financiera inicial

Falta de conocimiento de marketing

Oportunidades

Zona rodeada por hoteles de 4, 5 estrellas: lo cual nos dará la posibilidad de más concurrencia en el restaurante y reconocimiento del mismo

organización de eventos que serán modificadas en el transcurso de los meses, ofertas que se darán a los clientes fieles del restaurante o aquellos que participen activamente en los eventos, esto tendrá control a través de cada compra que realice el cliente en el restaurante.

Mercados internacionales

Fortalezas

Crecimiento del conocimiento del restaurante vía online

El producto tendrá la posibilidad de llegar a lugares donde no se brinde este servicio

Espacios de entretenimiento y ofertas para diferenciarse de la competencia

Calidad en el menú en servicio de flambear

Amenazas

Posibilidad de ser alcanzado por las competencias existentes o nuevas

Posibles crisis económicas a futuro o cambios en la regulación

Cambios en la política de insumos y alimentos por parte del gobierno que puedan afectar los costos de los ingredientes

3. MISIÓN

Es un restaurante-bar, de alta cocina y con gran calidad, comprometido a la innovación y la creatividad del servicio, ofreciendo un concepto único e integral en una amplia gama de comidas para cumplir las expectativas de nuestros clientes, así como bebidas nacionales e internacionales de excelente calidad. Logrando la comodidad del cliente a través de una conexión de cultura nacional por medio de eventos que hará que nuestros clientes sientan un espacio de total satisfacción



VISIÓN

Ser reconocido como una marca que ofrece experiencias inolvidables y conexiones únicas con productos de calidad y servicio en excelencia. Ser una empresa líder en el rubro con alto reconocimiento a nivel social, cultural y empresarial.

OBJETIVOS

General

Garantizar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo del restaurante a través de la maximización de la eficiencia operativa, la exposición y reconocimiento del negocio a nivel nacional e internacional, así como la capacitación y desarrollo continuo del personal para mantenerse competitivo e innovador en la industria gastronómica.

Específicos

Corto Plazo (1-2 años): Establecer una clientela regular, optimizar el menú y las operaciones, y alcanzar el punto de equilibrio financiero. Realizar un plan de negocios basándose en cuales son los elementos que son esenciales para que el restaurante no entre en bancarrota, así como lo son el equipamiento, los contratistas y empleados, así también como las finanzas y el reglamento de marketing los asesores, los alimentos la seguridad y la salud pública, teniendo en cuenta que ciertos factores están en constante cambio y estando preparados para enfrentar cada uno de estos.

Mediano Plazo (3-5 años): Expandir el negocio si es viable, aumentar la visibilidad en línea y mantener la calidad del servicio. Maximizar el reconocimiento del restaurante de forma online, así como impulsar, actualizar y mejorar las redes sociales y creando una página web en las que se resalte y detalle cada aspecto y servicio que brinda el mismo, así como los horarios de atención y carta gastronómica disponible

Largo Plazo (5+ años): Consolidar la posición del restaurante en el mercado, explorar la posibilidad de franquicias u otras ubicaciones y considerar nuevas oportunidades de crecimiento. Generar estrategias de fidelización como lo serán las promociones y ofertas para los más fieles, así como los distintos eventos que acompañarán la importancia de brindar el mejor servicio y comodidad para el comensal

ESTRATEGIA

Presupuesto

Conocer los aliados, capital, socios o inversionistas que están dispuestos a involucrarse con la creación del restaurante para así tener claro el presupuesto real con el que se cuenta teniendo en cuenta:

Las herramientas necesarias para el arranque

Lo cual se basa en todo aquello que se debe tener para poder arrancar con el negocio como lo son los utensilios de cocina, adecuaciones locativas y primera compra de insumos

El soporte financiero hasta números verdes

Es importante realizar un análisis de los potenciales clientes y de la oferta en la competencia, para tener una idea de cómo soportar la operación del negocio antes de generar ganancias, en esto se debe tener en cuenta, los insumos, los empleados, los pagos de servicios y gastos de operación

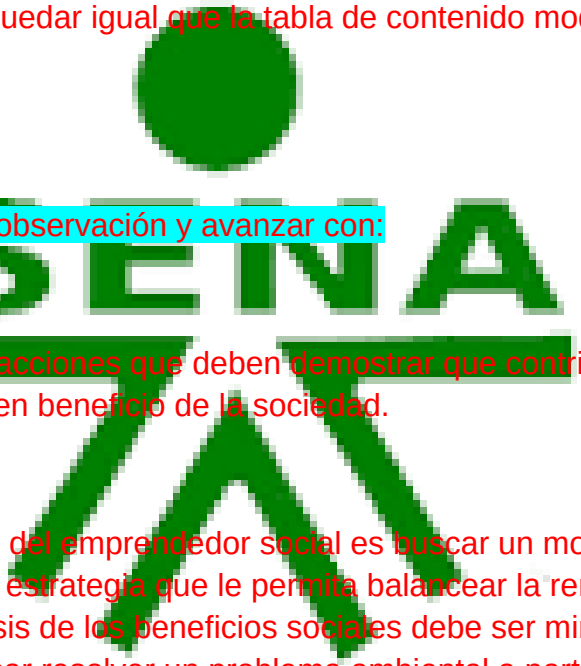
Capacitar a los trabajadores

Enfocarse en que todo el personal sepa del plan de negocios para que estos se alineen a los objetivos que se desean alcanzar, así como brindar las herramientas necesarias para que todo se ponga en práctica de la mejor manera

Ver más allá de la comida

Aunque es importante la calidad y el tipo de menú es significativo que se establezca la forma en la que se genere el mejor ambiente para los clientes, en este se implementarán los eventos que estarán cambiando en el transcurso de los meses, así como también las ofertas y el servicio que dará una experiencia única a cada cliente

Los numerales deben quedar igual que la tabla de contenido modelo.



Mayra tener en cuenta observación y avanzar con:

Impacto Social. Son acciones que deben demostrar que contribuyen a cambios positivos y sostenibles en beneficio de la sociedad.

Ejemplo: El primer reto del emprendedor social es buscar un modelo rentable de negocio definiendo una estrategia que le permita balancear la rentabilidad con el impacto social. El análisis de los beneficios sociales debe ser minucioso; por ejemplo, se puede buscar resolver un problema ambiental a partir de la reutilización de desechos, sin embargo, el simple proceso podría generar más contaminación que los desechos en sí.

“La intención del emprendimiento social es tener fines de lucro, no es caridad, no es filantropía, es un proyecto sustentable del que tienes que poder vivir. La idea de este movimiento es que tengas la capacidad de generar recursos como empresa porque la finalidad de cualquier empresa es contribuir con la sociedad”, dice Fabián Guzmán, Whisky Group Brand Director en Pernod Ricard.

Impacto Ambiental, Tecnológico y Económico. IMPACTO AMBIENTAL: En este punto, las organizaciones deben analizar cuáles de sus actividades influyen de forma decisiva en el entorno. El uso del agua y la luz, la extracción de materias primas y la producción de residuos son algunos ejemplos. Y cuáles son las estrategias para minimizar los riesgos.

A continuación, se relacionan algunos ejemplos de aspectos e impactos ambientales:

RECURSO - ASPECTO AMBIENTAL

AGUA Consumo de agua

Vertimientos

Potenciales fugas y derrames a cuerpos de agua

ENERGIA Consumo de energía

AIRE Emisiones

Generación de olores ofensivos

RESIDUOS Generación de residuos reciclables

Generación de residuos no aprovechables

Generación de residuos peligrosos o especiales

Generación de escombros

Generación de RAEE´S

SUELO Sobreocupación del espacio

Potenciales fugas y derrames al suelo

VISUAL Exceso de carga visual

Falta de orden y aseo

RUIDO Generación de ruido

RECURSO ASPECTO AMBIENTAL

AGUA Consumo de agua

Vertimientos

Potenciales fugas y derrames a cuerpos de agua

ENERGIA Consumo de energía

AIRE Emisiones

Generación de olores ofensivos

RESIDUOS Generación de residuos reciclables

Generación de residuos no aprovechables

Generación de residuos peligrosos o especiales

Generación de escombros

Generación de RAEE´S

SUELO Sobreocupación del espacio

Potenciales fugas y derrames al suelo

VISUAL Exceso de carga visual

Falta de orden y aseo

RUIDO Generación de ruido

IMPACTO TECNOLÓGICO: Existen muchas tecnologías de alta importancia en la empresa que han crecido en los últimos años: nuevas herramientas de producción, nuevas herramientas de gestión, nuevas herramientas de formación, nuevos programas informáticos, nuevo hardware, nuevos aparatos de trabajo, nuevas herramientas de comunicación (internet, email, redes sociales), etc., Revisa cuán de estas u otras incorporarás en tu empresa. El análisis tecnológico debe incluir un estudio detallado de las novedades tecnológicas que puedan afectar a tu mercado. “hoy por hoy todo pasa por la tecnología incluso los sectores más tradicionales, de manera que es fundamental revisar por dónde van las tendencias”.

IMPACTO ECONÓMICO: Nuestras actividades de negocio tienen un importante impacto económico directo –sueldos y prestaciones, compra de bienes y servicios a proveedores, pago de impuestos, dividendos para nuestros accionistas y otros proveedores de capital, y el valor de los productos que vendemos a nuestros clientes. Indirectamente, nuestro impacto económico se multiplica: compras e inversiones de nuestro personal, contratistas y proveedores; empleos creados por nuestros clientes en la industria de la construcción; la transferencia de conocimiento entre regiones geográficas del mundo; el incremento en eficiencia y reducción de desperdicios por nuestras prácticas de ecología industrial; una mejor atención a la salud de nuestros empleados; nuestras aportaciones sociales; y las oportunidades y beneficios otorgados a la comunidad por las actividades relacionadas con la construcción de proyectos de infraestructura que utilizan nuestros productos.

Normatividad para el proyecto. Es lo concerniente a los requerimientos en normas propiamente del establecimiento de comercio, en su caso del Bar, por ejemplo: Normas sobre el horario, BPM, etc. y otras que apliquen para su funcionamiento.

Tener en cuenta que la normatividad para el proyecto, es lo relacionado con las normas que se deben cumplir para el funcionamiento de la actividad económica. Por ejemplo, DECRETO 3075