



PROYECTO PRODUCTIVO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

Actividad No 3. ANÁLISIS DEL MERCADO

El análisis de mercado consiste en una recolección de datos sobre clientes, competidores, y el mercado en el que nos queremos desarrollar, en general, que servirá para su posterior estudio.

Del análisis de estos datos se sacan otra información como las tendencias del mercado, el posicionamiento de la empresa, del producto, etc.

DESARROLLO DE ACTIVIDAD:
1. Teniendo en cuenta el enfoque del proyecto, identifique los productos o servicios que desea ofrecer y realice una breve descripción de cada uno de ellos
Pastas a la Cavid Pastas con Pollo Salteado En Salsa De soja,ajo,cebolla,pimentón,con una Salsa a base de champiñones y vino Blanco, con una capa de Queso parmesano
Lomo de Res En Salsa De Café Dos Medallones de lomo de Res En Salsa a base de café, saltamos la cebolla acompañada de ajo, tomillo, pimienta, después agregamos a un vaso se agua una cucharada pequeña de café y agregamos el vaso al guiso previamente preparado dejamos reducir un Poco mientras tanto vamos a freír nuestros medallones servimos y acompañamos por una ensalada de papa y verduras
Hamburguesa 7 Carne De Res,pan de avena , cebolla Picada en julianas sórdida en tomillo y pimienta, salsas de la Casa, tocineta, queso parmesano, fritura de papa,tomate,huevo de corniz, acompañado de ensalada y papa a la Francesa
2. Teniendo en cuenta el punto anterior, el aprendiz debe diseñar un portafolio de servicios. Para ello utilice la creatividad, de tal forma que sea atractivo para los clientes.





Misión

Somos un restaurante del valle del cauca, enfocado en cocina colombiana que brinda a través de nuestros platos más reconocidos como son la bandeja paisa, lomo salteado, pollo en champiñones, una experiencia excepcional para cada uno de nuestros comensales, favoreciendo un óptimo expendio a la mesa y el envío al hogar de quienes lo deseen, satisfaciendo las necesidades de quien busca nutrirse y permitirse una experiencia diferente.

Vision

para el 2025 nuestra empresa se perfilara como uno de los mejores restaurantes a nivel regional y nacional, destacándose por su excelente servicio y por sus exquisitos platos a la carta.

Quienes somos?

Somos Una Empresa en La Industria de la Gastronomía enfocada en aportar Sabores Nuevos que se ajustan al Boleto de cada uno de nuestros clientes, nos enfocados en Reunir la familia en un lugar Que los haga sentir como en casa, Estamos Situado en Un Lugar central Para que Puedan acceder a Nuestros servicios rápidamente Queremos ofrecerte el marco perfecto para que estés a gusto, para que puedas conversar mientras disfrutas con todos tus sentidos la experiencia que vives. Quienes formamos el equipo de este espacio intentamos en todo momento escuchar lo que quieres para adaptarnos a lo que buscas.

Nuestros servicio

Servicio de Restaurante

Platos a La Carta ,
comidas colombianas,
postres y una Grande
variedad en Productoa



Domicilios

Para Que Disfrutes
de Nuestros Platos
sin necesidad de
Salir de tu Casa en
el horario de Martes
a Domingo de 5pm
a 11pm



Fechas especiales

Te Brindamos el
servicio de
celebración como:
cumpleaños,aniversa
rio, día de la madre-
padre,matrimonio



Platos a La carta



Pastas a la cavid

Pastas con Pollo Salteado En Salsa
De soja, ajo, cebolla, pimentón, con
una Salsa a base de champiñones y
vino Blanco, con una capa de
Queso parmesano , acompañado
con Pan Franeses O ensalada

Platos a La carta



Lomo de Res en salsa de Café

Dos Medallones de lomo de
Res En Salsa a base de café,
salteado de cebolla, ajo,
tomillo, pimienta acompañado
por una ensalada de papa y
verduras o papas a la Francesa

Platos a la Carta



Hamburguesa 7

Carne De Res, pan de avena , cebolla Picada en julianas sordida en tomillo y pimienta, salsas de la Casa, tocineta, queso parmesano, fritura de papa, tomate, huevo de corniz, acompañado de ensalada y papa a la Francesa

Horarios de atencion

Martes a jueves	4pm – 11pm
Viernes, sábado y Domingo	5pm – 12am
Festivos	4pm – 8pm



3. Identificar los clientes potenciales:

Hombres y mujeres entre los 15 y 75 años de municipio de Cali-valle

- Frecuencia de sus compras: diario
- El volumen de sus compras: 4 a 6 (platos)
- Su grado de influencia: Alto

Empresas públicas y privadas del municipio del Cali que soliciten servicio de alimentación para eventos

- Frecuencia de sus compras: mensual
- El volumen de sus compras: 50 a 250 (platos)
- Su grado de influencia: Alto

Hogares del municipio de Cali

- Frecuencia de sus compras: mensual o anual
- El volumen de sus compras: 2 a 50
- Su grado de influencia: medio



4. Análisis de la Competencia:

NOMBRE	TIPO DE EMPRESA	MUNICIPIO	FODA Fortalezas – Oportunidades – Debilidades - Amenazas
Restaurante marcella	Restaurante	Cali	-Variedad de platos ofrecidos -La especialidad en pollo asado -Precios económicos -Posee publicidad en la web
Restaurante La rouse	Restaurante	Candelaria	-Variedad de platos ofrecidos -Precios económicos -Ofrece platos característicos de la región
Restaurantei moncito	Restaurante	Candelaria	- Variedad de platos ofrecidos -Reconocimiento por parte de los comensales oriundos -Decoración artesanal. -Precios económicos
Restaurante cantina 15	Restaurante	Candelaria	- Variedad de platos ofrecidos -Precios económicos -Especialistas en asados
Restaurante luna azul	Restaurante	Candelaria	- Variedad de platos ofrecidos -Ubicado en un sitio estratégico -Precios económicos

Variables – Factores de Éxito	Peso	Restaurante marcella		Restaurante luna azul	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
1. Calidad de los productos	0.20	3	0.6	2	0.4
2. Precios	0.15	3	0.45	3	0.45
3. Experiencia	0.20	2	0.4	3	0.6



4. Gama de productos	0.20	4	0.8	4	0.8
5. Tecnología aplicada	0.15	1	0.15	1	0.15
6. Publicidad	0.10	2	0.2	2	0.2
Total	1.00		2.9		2.9

Al revisar la tabla podemos ver que el restaurante marcella y luna azul tienden a ser un competidor fuerte para nuestro restaurante

Variables – Factores de Éxito	Peso	Restaurante cantina 15		Restaurante la Roué	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
7. Calidad de los productos	0.20	3	0.6	1	0.15
8. Precios	0.15	3	0.45	2	0.35
9. Experiencia	0.20	2	0.4	3	0.6
10. Gama de productos	0.20	4	0.8	3	0.6
11. Tecnología aplicada	0.15	1	0.15	1	0.15
12. Publicidad	0.10	2	0.2	2	0.2
Total	1.00		2.9		2.0

Al revisar la tabla podemos ver que el restaurante cantina 15 es un fuerte competidor para nuestro proyecto de restauran, mientras que el restaurante la Rouse el porcentaje de competencia es bajo

Calificación: 1 Muy Débil 2: Débil 3: Fuerte 4: Muy fuerte



5. Desarrolle el análisis DOFA de su proyecto.

Debilidad	Oportunidad	Fortaleza	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> • Ser nuevos en el sector de la gastronomía • Carecer de local propio • Poseer personal sin experiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de turistas internacionales en la ciudad de Cali • Aumento de las compras a domicilio • Presencia de empresas en el entorno de operación del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con ubicación en zona comercial • Variedad de servicios y productos • Instalaciones Adecuadas para la elaboración y expendio a la mesa de productos gastronómicos. • Disponer de carta digital 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia especializada en el entorno • Auge de la pandemia por Covid-19 en Colombia • Impuestos costosos para el sector gastronómico.

Nombre Aprendiz: Johan Catherine Hurtado Vélez

ID: 1107101650

Programa: técnico en cocina

Ficha
No.1440264

Calificación: A

Líder programa: Hugo Romero

Instructor emprendimiento: Wilmer González Becerra

Fecha: 14 mayo 2020