

# PLAN DE NEGOCIO

## «Restaurant-Emolientes»

- 🍏 FLORES GARCIA INGRID EILEEN
- 🍏 MORALES ROJAS KHATERIN MARISA
- 🍏 ORREGO FLORES LUIS ANTHONY
- 🍏 PÉREZ CARHUAMACA INGRID
- 🍏 RAMOS MARCOS ZHENIA ARIANA
- 🍏 VELÁSQUEZ MALCALAYA BRYAN CARLOS

# DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

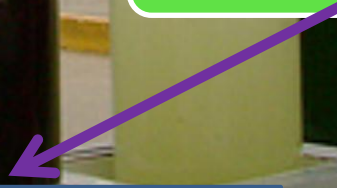
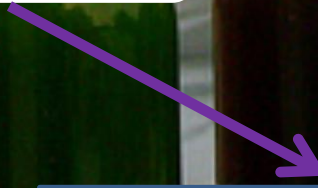
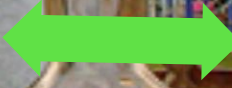


*«Restaurant-Emoliente»*

*Vasos de lonche, panes y su variedad, frituras.*

*Menú cotidiano y clásico*

*Altos estándares de calidad*



# SEGMENTACIÓN

Doscientas encuestas		
UNCP	UPLA	UCCI
34.35%	48.36%	17.29%
69	97	34

Alumnado proyectado al 2011 TC=34.194%		
Univ 1– Pregrado Ciclo regular presencial	Sondeo 90%	
Número total de matriculados –Aprox. ANR	6648	5983
Univ 2– Pregrado Ciclo regular presencial	Sondeo 90%	
Número total de matriculados –Aprox. ANR	18590	16731
Univ 3– Pregrado Ciclo regular presencial	Sondeo 90%	
Número total de matriculados –Aprox. ANR	13203	11883
<b>TOTAL</b>	<b>38441</b>	<b>34597</b>

## Mercado Potencial: Emoliente

- Determinado de acuerdo a nuestra segmentación 34597

Mercado Disponible: Emoliente 94%

- 32522 alumnos (Preferencia del segmento, resultados de encuesta)

Mercado Objetivo: Emoliente 10%

- 3253 alumnos

## Mercado Potencial: Pan

- Determinado de acuerdo a nuestra segmentación 34597

Mercado Disponible: Pan 90,4%

- 31276 alumnos (Preferencia del segmento, resultados de encuesta)

Mercado Objetivo: Pan 10%

- 3128 alumnos



# MARKETING MIX

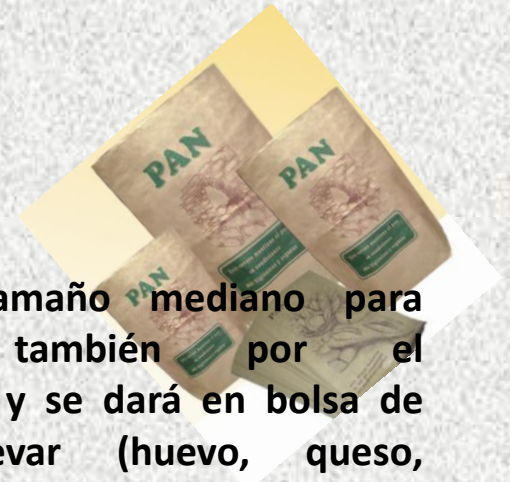
## 4P's

### PRODUCTO

El emoliente se expenderá en una tasa mediana si lo consumen en el establecimiento, para llevar será en un vaso de 12oz de polietileno con tapa y un sorbete, además llevara impreso el logo de la empresa en el vaso.



Pan será de tamaño mediano para diferenciarnos también por el acompañamiento y se dará en bolsa de papel para llevar (huevo, queso, mantequilla, papas fritas, etc.).



Menú clásico como milanesa, pescado frito, etc. y menestras para mantener la idea de alimentación nutritiva (sopa, segundo y refresco).



### PRECIO

Emoliente no tendrá variación de precio sea para llevar o para consumir en el establecimiento será de S/ 1.20 por unidad.

Pan no tendrá variación de precio sea para llevar o para consumir en el establecimiento será de S/ 0.70 por unidad.

Menú se podrá consumir en el establecimiento y el precio será de S/ 4.00.

# PLAZA

**Frente a la Universidad 1  
(Av. San Carlos n° 1980)**



**Frente a la Universidad 2  
(Av. Mariscal Castilla km 5 n° 3809)**



**Frente a la Universidad 3  
(Av. Calmell del solar s/n - Chorrillos)**



## PROMOCIÓN

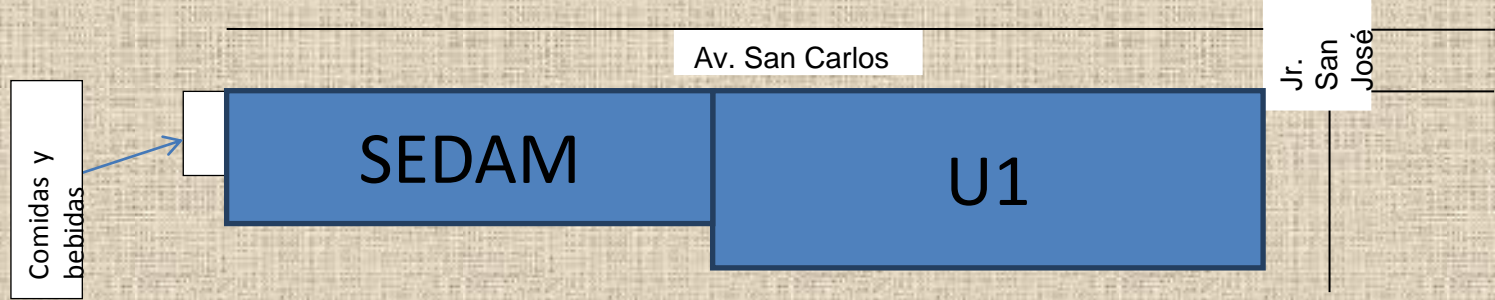
**No vamos a ofrecer ningún tipo de promoción  
por el momento.**

# CICLO DE VIDA

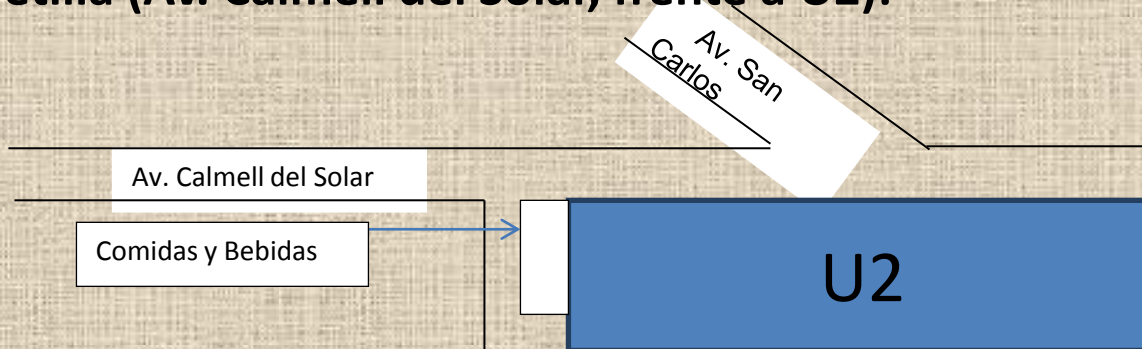
PRODUCTO	Emoliente se expenderá en una tasa mediana si lo consumen en el establecimiento y para llevar será en un vaso de 12oz de polietileno para mantener el calor tendrá tapa y un sorbete, además llevara impreso el logo de la empresa en el vaso, pan será de tamaño mediano para diferenciarnos también por el acompañamiento y se dará en bolsa de papel para llevar y el menú (sopa, segundo y refresco) será clásico y menestras.	Emoliente se expenderá en una tasa mediana si lo consumen en el establecimiento y para llevar será en un vaso de 12oz de polietileno para mantener el calor tendrá tapa y un sorbete, además llevara impreso el logo de la empresa en el vaso, pan será de tamaño mediano para diferenciarnos también por el acompañamiento y se dará en bolsa de papel para llevar y el menú (sopa, segundo y refresco) será clásico y menestras.	Emoliente se expenderá en una tasa mediana y grande si lo consumen en el establecimiento y para llevar será en un vaso de 12oz y 16oz de polietileno para mantener el calor tendrá tapa y un sorbete, además llevara impreso el logo de la empresa en el vaso, pan será de tamaño mediano para diferenciarnos también por el acompañamiento y se dará en bolsa de papel para llevar y el menú (sopa, segundo y refresco) será clásico y menestras.
PRECIO	Emoliente S/1.20, Pan S/0.70 y menú S/4.00	Emoliente S/1.20, Pan S/0.70 y menú S/4.00	Emoliente S/1.50, Pan S/0.80 y menú S/5.00
PROMOCIÓN	Ninguna	Ninguna	Ninguna
PLAZA	Al frente de la UPLA, UCCI y UNCP	Al frente de la U1, U2 y U3	Al frente de la U1, U2, U3 y U4
PERIODO	INTRODUCCION	CRECIMIENTO	MADUREZ
TIEMPO	Un año	Dos años	Dos años
ESTRATEGIA	Diferenciación	Diferenciación	Diferenciación
VENTAS	S/3022637	S/9499435	S/17106762

# LOCALIZACIÓN

**Primera Carretilla (Av. San Carlos, frente a SEDAM Huancayo, una cuadra antes de la U1):**



**Segunda Carretilla (Av. Calmell del Solar, frente a U2):**



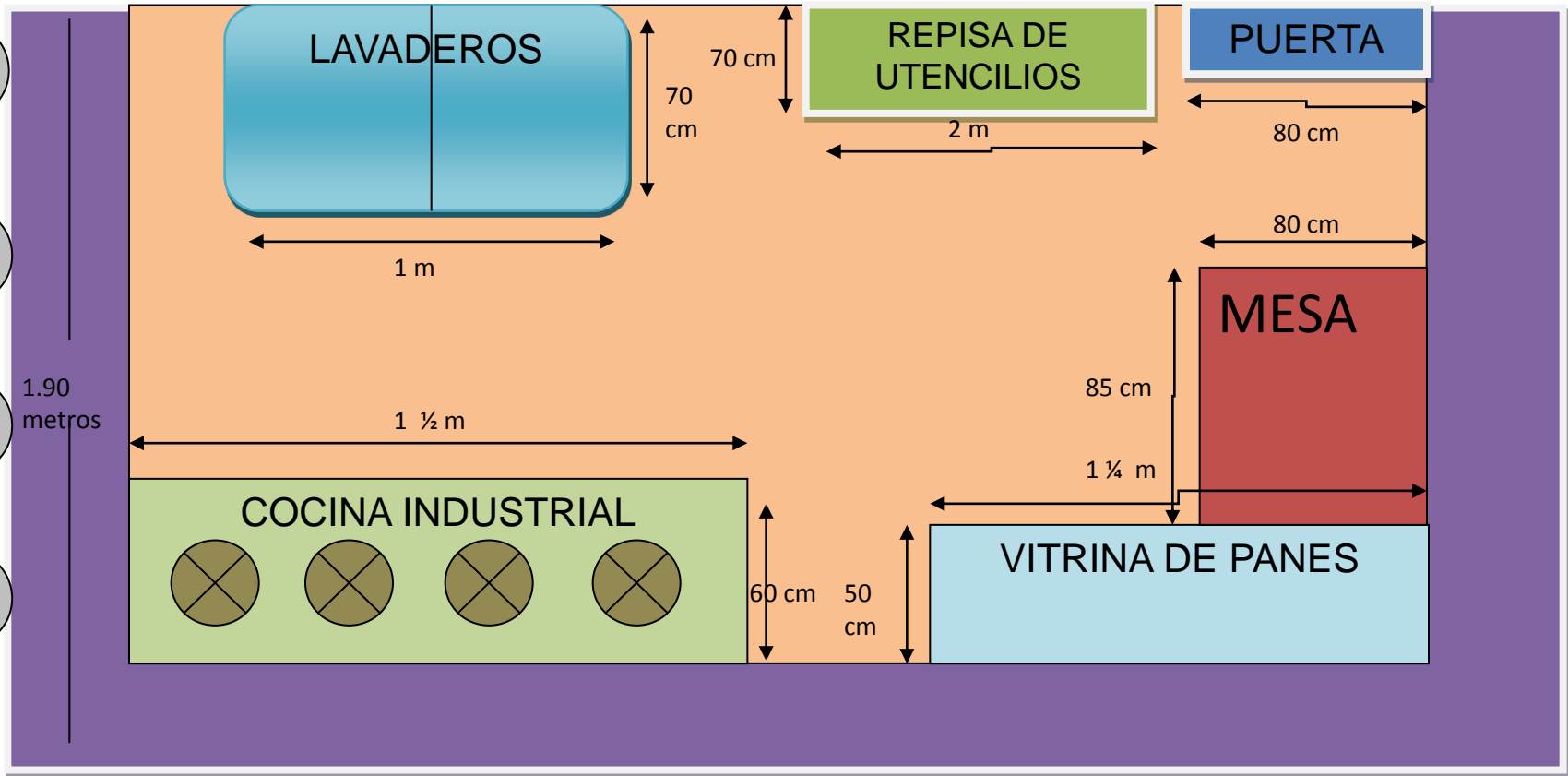
**Tercera Carretilla (Av. Mariscal Castilla, frente U3):**





# DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

3.15  
metros



1.90  
metros

LAVADEROS

REPISA DE  
UTENCILIOS

PUERTA

MESA

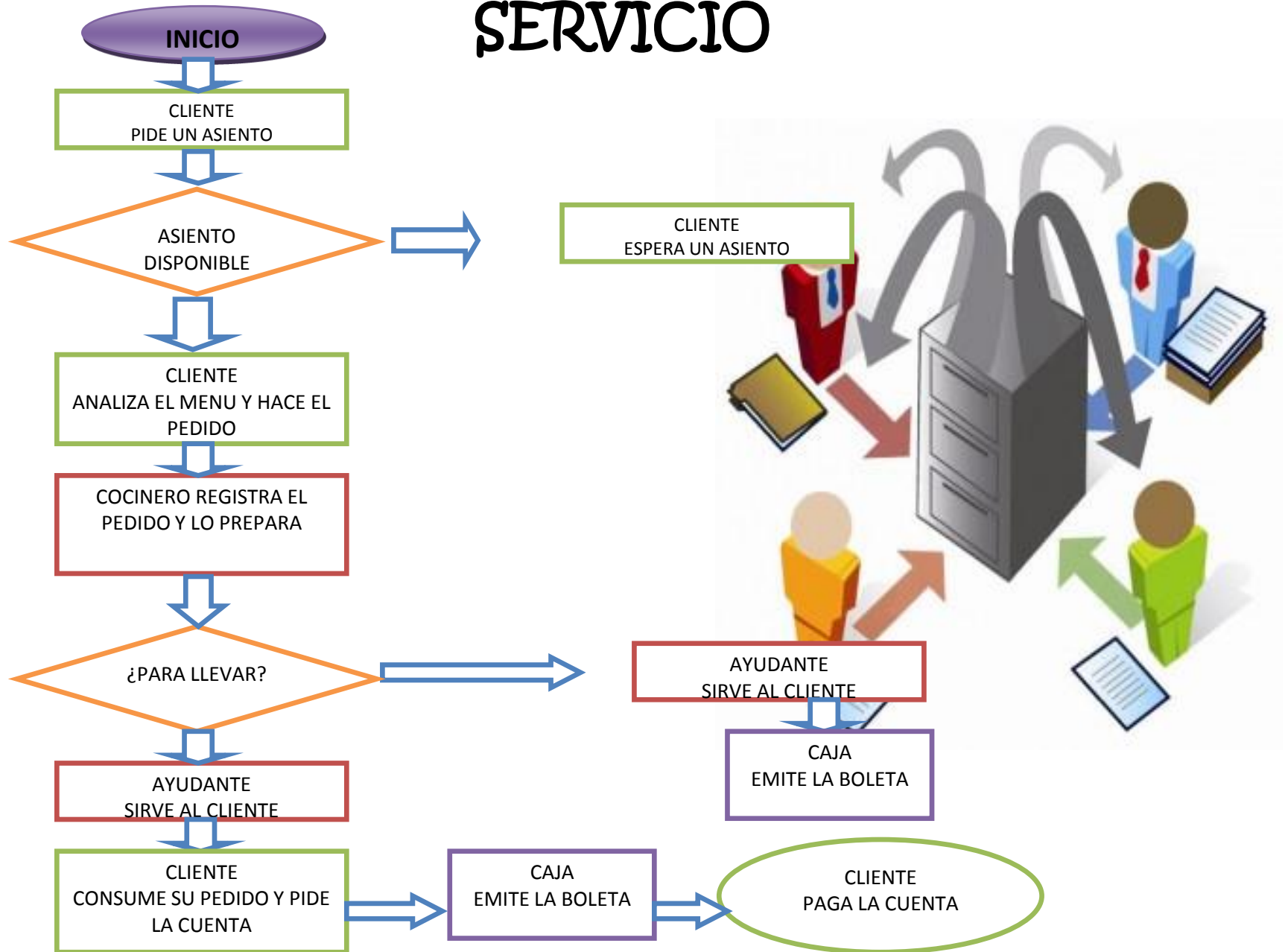
VITRINA DE PANES

COCINA INDUSTRIAL

SOBRE TODO LA ESTRUCTURA  
TENDRA UN TANQUE DE AGUA  
CUBIERTO POR UN PROTECTOR



# DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO



# INDICADORES ECONÓMICOS

## ¿Es rentable la idea de negocio?

Es rentable porque el VAN es mayor a 0, VAN = S/. 2 601,998.97, el TIR es mayor a la tasa de costo de oportunidad de capital, es 944.13%; asimismo el B/C es de S/.25.77; lo que nos indica que por cada sol invertido en nuestro proyecto se gana veintitrés soles con cuarenta y tres céntimos. El PR es de 2 meses, que significa la recuperación de la inversión realizada en el proyecto en menos de un año. Por otro lado nuestro punto de equilibrio del producto principal que es el emoliente arrojo que las ventas por carretilla deben de ser de 141 tasas de emoliente por día; lo que no es complicado de lograr, sin embargo para el punto de equilibrio de los panes obtuvimos que debemos de vender 301 por carretilla diariamente; lo que sin duda se lograra pero con mayores esfuerzos.

INDICADORES	
INDICADOR	ECONÓMICO
VAN	S/. 2,601,998.97
TIR	944.13%
B/C	S/. 25.77
PR	2 meses



# PLAN DE NEGOCIO

## «Restaurant-Emolientes»

**INFORMES:**

**Conti-emprende@continental.edu.pe**