



**Nombre de alumno: Blanca Yamileth López Matías.**

**Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina.**

**Nombre del trabajo: Respuestas.**

**Materia: Taller Del Emprendedor.**

**Grado: 9°**

**Grupo: "B"**

**Fecha de entrega:**

**13/06/20**

### **1.- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?**

Está enfocado a todo el público en general, especialmente los que viajan a diferentes municipios o lugares y es una opción donde pueden pasar a comer algo.

### **2.- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?**

Si está clara, ya que se tomó en cuenta lo que se invirtió y el mercado al que va dirigido, además de la calidad de servicio que se ofrece por lo cual es un negocio que si tendrá buenos resultados.

### **3.- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?**

- 1.- Ofrecer un muy buen servicio.
- 2.- Un buen sazón en nuestros platillos y bebidas.
- 3.- Buena ubicación.
- 4.- Bajos precios.

### **4.- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?**

- 1.- Un personal capacitado.
- 2.- Una buena infraestructura para llamar la atención de los clientes.

### **5.- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?**

Se cuenta con una buena inversión, unos plan empleado en cuanto a la misión, visión y los objetivos claros a los que se quiere llegar, y lo que se necesita sería encontrar un buen personal.

### **6.- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto?**

Se quiere llegar ser uno de los mejores restaurantes en el mercado, en que nos elijan como primera opción, donde el servicio, sazón y precio nos distingan, hasta llegar a ser líder.

### **7.- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?**

Las mayores ganancias se obtendrán de los mariscos, ya que al comprarlos a mayoreo lo pagaremos a menor precio, y en las bebidas.

