

DATOS DE LA EMPRESA II

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa? (a quien va enfocado)

Para los padres de familia que tienen que trabajar y no tengan que dar de comer, para la familia que quiera para un rato libre.

- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial? (que ofrece su producto o servicio, utilidad)

Se ofrecerá comida casera, excluyendo la comida rápida, para aquello que les gusta comer adecuadamente.

- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa? (que ventajas tiene con otras que existen)

Lo que nos va a diferenciar es el buen trato a nuestros clientes y tratar de complacerlos, y nuestras comidas serán echas con productos de buena calidad.

- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio? (lo que se necesita para poder realizar su producto o servicio con calidad)

El apoyo necesario, serían los cocineros, ayudantes de cocineros, meseros y recepcionista, materiales de cocina, sillas, mesas, manteles, y un local en una ubicación concurrida.

- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir? (con que se cuenta y que no tiene pero se necesita)

- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)? (su visión a futuro)

Con este proyecto se quiere llegar a ser uno de los más reconocidos, logrando así abrir otras sucursales

- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa? (como será la forma de ganancias, ventas individual, paquetes, mensualidades, etc.)

Las ganancias dependerán del día, ya que con el dinero entrante se sacará para comprar los alimentos, como frutas y verduras, etc, para que todo lo que se sirva sea fresco, y así apartar las ganancias extras, para pagar a los empleados y las ganancias de los socios.