

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS
TABASCO

Alumno:

Ángel Gabriel Arcos Álvaro

Materia:

Emprendimiento

Docente:

Lic. José Alberto Pérez

Trabajo:

Emprendimiento de un negocio

RESTAURANTE EL MARIACHI LOCO

LOGOTIPO DEL RESTAURANTE



RESTAURANTE EL MARIACHI LOCO

MISIÓN

La razón por el cual se pretende iniciar este gran negocio es debido a la alta demanda que existe en la satisfacción en el consumo de alimentos, pretendemos tener un lugar accesible y espacioso. Se pretende también, tener un mostrador fuera del establecimiento para que pueda promocionar y dar conocimiento de los platillos, así como sus precios. Todo material y alimentos frescos estarán desinfectados con el fin de demostrar el nivel de calidad con el que se preparan los alimentos y no solamente eso sino el sabor que ellos disfrutaran en su paladar; para mayor satisfacción el ambiente será novedoso y cómodo, con meseros capacitados con moral y respeto con el fin de brindar un buen servicio.

VISIÓN:

En primera instancia el trabajo de promoción para la atracción de la clientela será la inauguración de nuestras puertas. Antes de ello citar a los trabajadores para llegar a una plática mutua con el motivo de plasmar que por el momento seremos una familia pequeña con el objetivo de demostrar que en este restaurante se le despacha con calidad a las personas y se les da un alimento delicioso. Se inculcarán valores, actitud de competencia y el desarrollo de trabajo en equipo.

El trabajo será duro para mí y para los trabajadores, pero al final del día, esta generará gran satisfacción al servicio del cliente y por supuesto el resultado de ganancia que se genera día a día.

OBJETIVOS GENERALES:

- Permanecer en el mercado y distribuir mi producto en toda la región
- Tener un área espaciosa para evitar choques entre clientes y meseros.
- Proveer buenos insumos a muy buena calidad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Proporcionar el buen servicio al cliente
- Darnos a conocer por que somos un restaurante de calidad.

ESTUDIO DE MERCADO:

La imagen del restaurante es mera mexicana con música referentes a la región, rancheras, mariachis etc. Pero prevemos que sea a todo cliente en general, para ello realizamos esta encuesta para acercarnos a las personas consumidoras. Esperamos que el mercado sea amplio, sin discriminar etnias, razas y culturas, por lo tanto, esta encuesta se encargara de recabar datos para fomentar un ambiente cómodo dentro del restaurante.

ENCUESTA realizada para conocer más al cliente:

1. ¿En salidas familiares, invitaciones o citas, en qué tipo de ambiente se siente comfortable?
2. ¿Te parece correcto el precio correspondiente con los alimentos del menú?
3. ¿Qué le pareció el servicio proporcionado?
4. ¿los alimentos y bebidas van acorde a sus gustos?
5. ¿Con sus palabras, que implementaría al restaurante?
6. ¿Nos recomendaría con sus familiares, amigos y conocidos?
7. ¿Qué tipo de género musical pertenece o le guste?
8. ¿Qué le parece nuestra imagen de negocio?

USO DE LAS 4 P:

Para el desarrollo en esta parte del negocio y una vez obtenido los recursos es necesario la promoción y publicidad, atrapar a la persona con el eslogan, las promociones serian mediante folletos y voceadores con el fin de dar a conocer que se preparan alimentos deliciosos y a un muy buen precio. Los preparativos están a la orden, desayunos, meriendas y cenas.

Otra manera de hacer llamativo el establecimiento de comida son promociones en precio dependiendo de la cantidad de consumo, descuentos en días festivos y bufets en fechas específicas del restaurante.

MARCAS:

Restaurante el Mariachi loco

Con variedad de alimentos para el desayuno, merienda, almuerzo y cena

Eslogan: Si no es sabroso no es costoso, nosotros somos lo contrario, bien sabroso bien barato.

ETIQUETA:

Las etiquetas del producto irán impresas en los folletos de promoción, pero en el primer día de inauguración si el cliente rebasa el nivel de consumo establecido en una persona o familia en común el establecimiento le regalará una playera personalizada con una frase de cliente satisfecho.

EMPQUE:

En pedidos de moto mandados los pedidos irán empaquetados en sus respectivos embaces, el logotipo del restaurante irá impresas en estos embaces, que usualmente será desechables y biodegradables, con el fin de fomentar el consumismo sin contaminar, renovando ideas y su aplicación.

FIJACIÓN Y POLITICAS DE PRESIO:

El precio se fijará por cuestiones de costos, como principal fundamento considerar cuanto podría ser la inversión hacia un proveedor de los alimentos como: camarones, pescados, caracoles, etc. De este modo también se mencionan los gastos en otros alimentos como frutas y verduras, de esta manera podríamos mencionar a qué tipo de alimentos nos podremos especificar.

Los precios se fijarán en el menú con el objetivo de sacar veneficio y provecho en ambos bandos, la clientela y el restaurante en sí.