

Universidad del sureste



Estudiante : Brandon Chang A.

BOOKCOFFEE

Lic. Víctor Antonio Gonzales Salas

Medicina veterinaria y zootecnia 6ª cuatrimestre



1. FORMULACIÓN DEL PROYECTO”

Resumen

En Malacatan , las Pequeñas y Medianas Empresas tienen una importante influencia en la economía, ya que son generadoras de empleos.

En la actualidad el gobierno se ha percatado de la importancia de estas empresas, implementando programas para ayudar a fomentar la creación de éstas y así mejorar el desarrollo económico y social de la región.

Por otra parte, se tienen los negocios de las cafeterías que se encuentran principalmente en zonas comerciales. Como también librerías o bibliotecas. Es por ello que en el presente trabajo se desarrollara un proyecto de negocio de una empresa: “Librería - Café”, en el cual se plantea la posibilidad de incentivar la lectura. Creemos que en la comunidad necesita lugares de encuentro y conocimiento que sean agradables y cálidos, que acojan e inviten a aprender; divirtiéndose en familia, con los amigos; un espacio dónde las personas no sólo vayan a comprar sino a pasar un buen rato.

El cual ofrecemos una gran variedad de libros y un espacio de lectura para todo tipo de público adulto, infantil, juvenil, etc. Y brindando calidez en cada uno de los productos que se preparan. La empresa se sitúa en Malacatan, San Marcos.

Así mismo, el presente trabajo está conformado por varios temas que son: la problemática, la justificación, la idea de negocio, su descripción, sus variables, sus características, su ubicación, sus factores y anexos. En el primer tema se hace referencia a la problemática en donde se ve el descuido de las condiciones, productos y servicio del negocio, que afectan los ingresos, costos y a final de cuentas las utilidades.

En el segundo la justificación del negocio demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto en el que se dirige a la toma de decisiones relacionadas con el proyecto. En el tercero en la idea de negocio es el producto y servicio que quiero ofrecer al mercado. Y por último se presentan imágenes como prototipo de nuestro negocio.

“BookCoffee “, es mucho más que una librería, es una experiencia para quienes disfrutan de los libros, las historias y el buen café. En donde los libros se convierten en obras de arte y las obras de arte como parte de nuestra realidad e historia.

Palabras claves

Librería, Cafetería, Librería – café, Composición temática, Proyecto, Inversión.

1.1 Problemática

Actualmente, ir a un lugar a disfrutar el ambiente a leer un libro o convivir sin utilizar algún aparato electrónico es una de las costumbres que se ha ido perdiendo con el paso de los años entre amigos y familiares y todo por la “falta de tiempo o Vicios con la tecnología”, pero todos los que volvemos recordamos la importancia de dedicarnos, aunque sea ese ratito de tranquilidad y relajamiento disfrutando de otras cosas que no sea la tecnología.

En la ciudad de Malacatan, se encuentra la necesidad de desarrollar nuevos hábitos y gustos por la lectura y aprecio de la cultura en general. Así mismo, actualmente, la mayoría de los estudiantes, profesionales, padres de familia, adultos de la tercera edad, etc., tienen una vida muy proactiva,

por lo que su tiempo cada vez es más corto para relajarse y tener tiempo para sí mismos.

Y que no nos pase como dice Mafalda: “Como siempre: Lo urgente no deja tiempo para lo Importante”. Además, cada vez resulta más difícil encontrar libros de diferentes categorías, con buenos precios, más opciones para adquirirlos ya que sus condiciones económicas no se encuentran al nivel del costo.

La mayoría de las Cafeterías y Librerías en en Malacatan, San Marcos solo cumplen una función en específico, ahora bien, las personas necesitan un ambiente un poco más ingenioso con el fin que las personas quieran experimentar el acceso a nuevo panorama de una librería y cafetería y así, al ver un libro no le genere aburrimiento o algo sin importancia, al contrario que desee tonar un buen libro y disfrutar un tiempo con la lectura, aumentando el índice de desarrollo profesional e intelectual para numeras personas.

Asi mismo, se tiene una escasez laboral, en la cual un alto índice de personas se ha quedado sin empleo por diversas situaciones, lo cual ayuda continuamente al desempleo, dando nuevas oportunidades de trabajo y disminuir, aunque sea un 1% de la sociedad que forma parte de ese índice.

1.2 Justificación

La principal justificación de este proyecto es definitivamente dar solución y respuesta a la necesidad o problemática encontrada en la parte de los malos hábitos hacia la lectura y cultura general. Es una propuesta innovadora y original para brindar un excelente servicio en la variedad de adquisición de uno o varios libros en un ambiente confortable, donde los

clientes se sentirán como en casa, con un delicioso café, un excelente menú y que mejor que con un buen libro. Por otro lado, este plan de negocios ofrece grandes oportunidades de trabajo ya que genera nuevas vacantes laborales y contribuye al desarrollo social y local. Proporcionar a los clientes potenciales diferentes entornos en función de sus expectativas y requisitos para que queden satisfechos.

La empresa y los productos pretenden posicionarse en el mercado satisfaciendo la necesidad de los consumidores potenciales e incentivando la lectura, cultura y dando nuevas presentaciones de consumo para crecer en ello.

Además, como emprendedores, tener una visión más innovadora y hacia nuevas y mejores oportunidades de negocios sin dejar atrás la formación cultural en las personas, despertando habilidades y estrategias de crecimiento y desarrollo gerencial y en base a proyectos conocer el camino y proceso a recorrer para el posicionamiento en los mercados de los productos.

Es una excelente idea de Negocio ya que busca concientizar a la sociedad, como profesionistas, este tipo de proyectos nos dan un panorama distinto de la realidad que ocurre en la mayoría de las personas y más como estudiantes y es: la adicción hacia la tecnología. Con este proyecto no sólo buscamos brindar un espacio agradable, sino que jóvenes y sociedad en general, pueden comenzar a generar nuevos hábitos, nuevos patrones de conducta e incluso transformar su pensamiento en lo que respecta de nuestra cultura como Guatemaltecos , apoyando a la creación de empresas de este sector o giro, desarrollado por jóvenes emprendedores visionarios, preocupados por mejorar una mejor formación profesional y personal.

1.3 Idea de Negocio

a) Proyecto de Inversión: “Librería – café”

- Nombre de la Empresa: BookCoofee

- Logotipo

- Slogan “Disfruta el sabor de las Letras”

Producto a lanzar al mercado:

“Libros” (café, frapés, cappuccino, etc., alimentos varios y postres) Valor Agregado Espacios dentro de la librería para la Venta de postres, café y otras variedades más de bebidas como, malteadas, cappuccino, frapés, etc., así como también espacios en los que los clientes puedan degustar de su consumo con una buena lectura. Es una propuesta diferente a lo que comúnmente estamos acostumbrados a observar, ofrece un lugar cálido, acogedor y accesible, en el cual, cada uno de los clientes podrán disfrutar de una buena lectura, apreciación de artes, tiempos de estudio o bien de una buena conversación entre amigos y familiares en compañía de un delicioso y exquisito menú.

b) Descripción:

“BlakCoofee”, es un espacio dirigido a un público en general (estudiantes, docentes, adolescentes, niños, adultos de la tercera edad, etc.) en el cual se pueda pasar un excelente momento haciendo una fusión de la literatura acompañado de una taza de un rico café con un delicioso y exquisito

manjar o postre. Así, fomentando la lectura, la cultura, arte, etc., que ayude a mejorar los hábitos culturales de las personas en general.

c) Giro:

El giro de la empresa es de sector servicios con un tamaño de la empresa Micro, en el cual tiene un número de empleados de cinco personas.

1.3 Misión

“Satisfacer las necesidades de los clientes, brindando un atractivo, innovador, exclusivo y acogedor espacio de lectura en compañía de deliciosas bebidas y alimentos, ofreciendo productos y servicios de excelente calidad e higiene, incentivando los hábitos culturales.”

1.5 Visión

“Ser reconocidos como la mejor preferencia en el ramo de librerías y cafeterías a nivel regional, llevando a nuestra empresa a un mercado más extenso, con más alianzas y creando cadenas de sucursales en otras regiones, en conjunto de mejoras continuas e innovación”.

1.6 Valores

1. Responsabilidad social
2. Respeto y solidaridad
3. Igualdad
4. Responsabilidad ambiental
5. Transparencia
6. Calidad
7. Honestidad
8. Compromiso

9. Cooperación

10. Excelencia

1.7 Objetivos

“Incentivar el hábito de la lectura, satisfaciendo el paladar con dulces bebidas de calidad, creando un ambiente cómodo y único para el cliente, trabajando con esfuerzo, responsabilidad y compromiso en conjunto para que nuestro equipo de trabajo de un servicio de excelente calidad que satisfaga a cada uno de los clientes”.

a) Objetivo General

Satisfacer las necesidades del cliente en el ramo de Librería y cafetería, brindando un servicio oportuno y con productos de mayor calidad, facilitando la adquisición de libros y demás, ahorrando dinero, tiempo y colaborar con el acercamiento del público en general, incentivando la lectura a través de obras literarias, para dar a conocer nuestros productos de calidad, a través de pequeñas degustaciones, para lograr su comercialización.

b) Objetivos Específicos

- Brindar una atención personalizada a cada cliente.
- Satisfacer las necesidades de la comunidad con calidad de productos y servicios con buenos precios.
 - Expandir el mercado, diversificando los productos y el servicio ofertado.
 - Mejorar continuamente los productos y servicios, cubriendo las exigencias de la demanda.
 - Contribuir con el desarrollo de la motivación e incentivación con otros programas hacia la cultura.

c) Alcance

Dicho plan de negocios, se llevará a cabo en el municipio de Malacatan, San Marcos, debido a que en este lugar se establecerá la empresa y el estudio de mercado.

d) Limitaciones

- Falta de recursos en materia prima
- Tiempo limitado para realizar la investigación
- Carecimiento en información de antecedentes de la zona, y de otras instalaciones similares
- Traslados y distancia para llevar a cabo el proceso de metodología para los estudios.

d) Políticas Política de Calidad:

Se compromete a garantizar la calidad de la elaboración de sus productos, así mismo ofreciendo servicio eficaz y eficiente. Política de Higiene: Se compromete a cumplir con buena limpieza y cuidado de los insumos que cuenta, el cual se utilice para su consumo y elaboración basándose bajo la norma de ISO 9000. Política de Servicio al Cliente: Se compromete a brindar un buen servicio al cliente y eficiente para alcanzar un servicio rápido en un ambiente agradable.

2. PROPUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

a) Producto no encontrado en en Malacatan, San Marcos

El ambiente de las librerías es de aspecto de relajación ya que son espacios para el disfrute literario, siendo para ambas actividades de gran crecimiento cultural, social y económico, que a través su actividad abarque con un público extenso de jóvenes y adultos con diversas preferencias literarias. Como objetivo de este proyecto es contribuir y promover el hábito de lectura. Dicho proyecto no existe como comercio en la ciudad de en Malacatan, San Marcos siendo una gran oportunidad para invertir y crecimiento social y económico a la zona del mercado

2.1 Producto no encontrado en en Malacatan, San Marcos

El ambiente de las librerías es de aspecto de relajación ya que son espacios para el disfrute literario, siendo para ambas actividades de gran crecimiento cultural, social y económico, que a través su actividad abarque con un público extenso de jóvenes y adultos con diversas preferencias literarias. Como objetivo de este proyecto es contribuir y promover el hábito de lectura. Dicho proyecto no existe como comercio en la ciudad de en Malacatan, San Marcos siendo una gran oportunidad para invertir y crecimiento social y económico a la zona del soconusco.

2.2 Tipo de Producto

Los libros, son productos de duración o tangibilidad ya que estos los tienen un uso en particular, pero la cantidad de veces o el tiempo de duración es indeterminable.

La repostería, el café y otras bebidas, son productos de consumo no duraderos, ya que son comestibles y su tiempo de vida es muy corta, además también pueden ser clasificados como productos o bienes no buscados, no se tiene pensado comprar en ese momento solo si lo vemos o conocemos lo adquirimos ya sea por gusto o necesidad.

2.3 Tipos de Variables Se utilizarán más de una variable, con el fin de segmentar el mercado:

a) Variable demográfica, será útil para localizar y distinguir las características físicas de los clientes, a quienes será dirigido, niños, adultos, jóvenes, adolescentes, estudiantes, etc., Además del rango de edad, ocupación, ingresos, religión, creencias, etc.

b) Variable pictográfica, con el fin de conocer los gustos y preferencias de las personas en cuanto a los libros, los temas, al sabor del café, los postres, el espacio, lo que ellos esperan del producto y servicio, imagen, así como también el rango de escolaridad, personalidad, preferencias, identidad, entre otros aspectos para lograr las expectativas y cubrir la demanda.

c) Variable geográfica, buena decisión en cuanto a la ubicación del negocio, que lugar es el más viable y concurrente para los clientes, estudiar zonas cercanas a escuelas, universidades u otras donde transiten personas después o durante el trabajo.

e) Variable conductual, manera en que las personas consumen estos productos, la frecuencia en la que lo adquieren, que marcas, que les llama la atención, que califican o consideran entre dos o más productos similares en cuanto a sabores, precios, imagen, beneficios, usos, tangibilidad, calidad, etc.

2.4 Variables y Estrategias de Marketing de Mercado

a) Producto:

Presentación del producto, Nombre de la empresa, Garantías, etc.

- Libros clasificados por categorías según sean sus características.

Producto como Valor agregado:

- Postres, café y otras bebidas relacionado a ello (Frappé, Cappuccino, café espresso, latte, moka, té helado, entre otras.)
Añadir nuevas características al producto; darle nuevas mejoras, utilidades, funciones, usos y llamar más la atención de los clientes, al igual que ofrecer nuevos servicios adicionales que les brinden al cliente un mayor disfrute del producto, incluyendo espacios cómodos que otorguen satisfacción y placer a la lectura.

b) Precio:

Entrar al mercado con un precio medio a medida de la competencia no esté por encima de nosotros, siendo de ese modo, una estrategia para lograr una rápida penetración y reconocimiento por parte de los clientes, haciendo una diferencia entre la competencia.

- Los precios estipulados respecto a la parte de postres, café y otras bebidas son fijos puesto que el precio no varía dependiendo de la época del año en que se encuentre y de la situación de cada cliente.

- Respecto a la venta de libros, son variables dependiendo del libro que se compre

c) Plaza o Distribución:

Localización, Cantidad de puntos de vista y costos de Distribución.
“Municipio de Malacatan”

La localización es previamente a zonas donde se tenga mayor índice de tránsito de personas dando mayor relevancia a estudiantes y catedráticos, siendo una muy buena opción cerca de escuelas universitarias, cerca de diferentes lugares de trabajo, etc. Ofrecer sus productos vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, visitas a domicilio, hacer uso de intermediarios y, de ese modo, lograr una mayor cobertura de sus productos o aumentar sus puntos de venta.

d) Promoción:

Imagen Corporativa y Medios de comunicación Comunicar, informar, transmitir y dar a conocer o recordar la existencia de un producto innovador a los consumidores, así como persuadir, motivar e inducir su compra o adquisición. Algunas estrategias que podemos aplicar relacionadas a la promoción son: Crear nuevas ofertas tales como el 2 x1, o la de poder adquirir un segundo producto a mitad de precio, así como regalías por compra y descuentos por temporada, por el uso del espacio de lecturas en el establecimiento, por clientes frecuentes, etc.

2.5 Tipos de Instrumentos

a) Encuesta, nos ayudaran para conocer las expectativas de los clientes, las opiniones, tipo de temas que les gusta leer o conocer, sabores, tramas, ambiente, lo que ellos buscan en una cafetería y en un espacio de lectura.

b) Focusgroup, tratándose de incentivar la cultura y disfrutar una taza de café, el diseño, temática, marca debe ser llamativa para los consumidores un buen equipo de diseño y marketing, expertas en

diferentes áreas de las funciones de una empresa son un el soporte del proyecto con los conocimientos y habilidades necesarias.

2.6 Demanda del Producto y Servicio En en Malacatan, San Marcos

no hay ninguna sucursal que presente como tal una LibreríaCafé. Hay librerías y cafeterías, pero ofreciendo los productos y servicios de manera individual. A continuación, se presentan las librerías disponibles en en Malacatan, San Marcos

2. ANÁLISIS SITUACIONAL “FODA”

ANALISIS FODA LIBRERÍA-CAFE	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Empresa innovadora Fomenta la lectura Calidad en los productos y servicios.• Atractiva para el público en general Pocos establecimientos con las mismas características.• Personal conocedor de textos literarios en general.• Excelente calidad y servicio en los productos que se	<ul style="list-style-type: none">• Competencia es indirecta• Crecimiento en el mercado• Existe un extenso mercado con necesidad de incentivar la lectura.• Ventas en línea Contratos con escritores reconocidos para el lanzamiento de un libro nuevo.• Expansión en nuevos puntos de venta.

<p>ofrecen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado para realizar las distintas actividades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación en decoración y diseño del negocio.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento de este tipo de negocios por parte de la población. • ∞ Precios sean inestables en la materia prima • ∞ Exista poco personal para atender la cafetería y librería. • ∞ Clientes no fieles al consumo. • ∞ Desconocimiento e inexperiencia en negocios de este tipo. • Desinterés de la población por la lectura. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Que exista competencia directa a corto y largo plazo. ○ ∞ Aparición de nuevas empresas ∞ ○ No obtener las ventas deseadas por los productos. ∞ Inseguridad. ○ ∞ Aumento de costo de la materia prima. ○ ∞ Falto del habito de lectura de las personas ○ ∞ Desastres naturales ∞ Inflación en impuestos puestos por el gobierno ∞ Creación de políticas

4. GENERALIDADES DE LA FÁBRICA, OFICINA O PLANTA

4.1 Características de la empresa

En lo general, las librerías comunes solo tiene el servicio de venta o préstamos de libros, en la empresa “BookCoofee”, da el plus de la innovación para que nuestros consumidores se lleven la mejor experiencia

desde el momento en que entren hasta abandonar el lugar y se hará de la siguiente manera: le daremos un toque personalizado a nuestra Librería diseñando espacios los cuales sean cómodos, relajantes y sobre espacios donde nuestros público se sientan a gusto leyendo y disfrutando de un buen café o postre acompañado de una lectura.

- Diseño De Interior

Intentaremos darle una decoración haciendo una combinación entre lo antiguo y lo moderno encontrando el punto clave para que tanto consumidores de cualquier edad se sientan más cómodos e interesados en asistir y consumir a nuestro establecimiento, de igual manera tendremos espacios para que puedan ir parejas, familias, amigos, equipos de trabajos a tomar un break o distraerse de sus ocupaciones diarias, claramente teniendo a estos consumidores en un área distinta a quienes quieran ir a leer o relajarse un poco. El diseño que trataremos de dar a nuestra librería – café, tendrá espacios específicos para las personas que realmente quieran relajarse con un buen libro o un buen café, los cuales estarán equipados con sillones, mesas, sillas o comodidades extras para satisfacer aún mejor las necesidades, preferencias y demandas de los consumidores, además de que, tenemos la intención de poder brindar el servicio para la presentación de algún libro en específico o la presentación de una galería de arte, aunado de que las decoraciones de nuestra librería tendrá decoraciones de arte moderno y antiguo teniendo esculturas las cuales sean de interés y admiración de nuestros clientes.

- Iluminación Y Espacios De Lectura

Los colores para el detallado de nuestra librería café serian colores neutros, colores que sean tranquilizantes para que los lectores se sientan cómodos y tranquilos al momento de hacer la lectura y de igual manera se mantendrá música con muy bajo volumen solamente para acondicionar el

espacio, tratando de que no haya nada de bullicio en el espacio destinado para la lectura.

- Diseño Exterior

La fachada de la librería café tendría un toque antiguo para así llamar más la atención del público en general aunado de que el interior tenga modificaciones modernas. Siempre tienes que dar una primera vista la cual tiene que ser atractiva para los clientes, lo que nosotros buscamos es darle el toque moderno combinado con lo clásico y antiguo con decoraciones de plantas, arboles, maseteros, figuras o dibujos que llamen la atención del público en general. Así mismo contaría con un amplio estacionamiento para que nuestros consumidores puedan estar sin preocupación de que pueda pasarle algo a sus vehículos o medios de transporte y estén cómodos mientras disfrutan de nuestros servicios.

- Lugares De Lectura Y Organización De La Librería

En la Librería cuentan con una variada selección de libros y zonas para acompañar la lectura con alguna bebida. Se le brinda al consumidor una experiencia que contribuya al disfrute del tiempo y a promover el hábito de la lectura. Por lo tanto, allí se puede comercializar los productos de café, bebidas, pastelería y repostería. En cuanto a los artículos de librería se pueden incluir:

- Títulos de literatura
- Poesía
- Cómics
- Novelas
- Libros ilustrados

- Mapas
- Periódicos
- Ebooks
- Ensayos
- Libros de productividad
- Expresiones de arte
- Agendas y separadores
- Discos

Todos estos productos, serán clasificados por la utilidad que puedan darle los consumidores, separándolos para dar una mejor accesibilidad al consumidor teniendo en cuenta las distintas necesidades que estos puedan tener. Estarán clasificados y acomodados en estantes, vitrinas, muebles, etc. para darle un mejor servicio a nuestros consumidores y de que de la misma manera sea mas practico hacia nosotros al momento de llevar el inventario y control de todos nuestros artículos.

- Servicios De Cafetería

En la parte de cafetería contaremos con personas capacitadas y calificadas para la realización de los distintos alimentos que ofreceremos así mismo, se contará con meseros para dar mejor servicio al momento de atender a nuestros consumidores, tendremos una extensa carta que tendrá desde:

- Bebidas:

- Café natural
- Frappes
- Cappuccino
- Café Americano
- Café espresso
- Café Latte
- Café Moka
- Caramel Macchiato
- Chocolate
- Café Frio

- Snacks

- Alimentos varios

- Postres

- Dulces

Todos preparados con la debida higiene y calidad que nos diferenciara de las demás cafeterías.

- Redes Sociales

Contaremos con página web y redes sociales para darnos a conocer a mas personas y de igual manera tendremos el servicio a domicilio donde daremos la opción de comprar desde las bebidas, alimentos hasta los libros o artículos que tengamos disponibles en la librería café.

- Facebook

- Instagram

- WhatsApp

- Servicios Extras Como un plus al servicio de librería café

contaremos con la venta de libros y antigüedades para que nuestros clientes se lleven algún recuerdo de nuestra tienda. Al igual que proporcionaremos membresías u ofertas a clientes frecuentes para generar más la necesidad de acudir a nuestro establecimiento.

Contaremos como con un tipo bazar donde nuestros consumidores puedan comprar algún artículo que sea de su interés personal y para darlo como regalo en alguna ocasión especial, en el bazar contaremos con:

- Anillos
- Pulseras
- Aretes
- Collares
- Dijes
- Artículos varios de interés común para los consumidores. Y parte de la cultura y arte

5. UBICACIÓN OPTIMA

La ubicación optima es y seria cerca de las universidades, centros de trabajo como oficinas, plazas comerciales y empresas con un alto número de trabajadores. Por lo que considerando todo esto la opción optima seria:

5A Calle 2-45, Malacatán, a un costado del Parque Central.

5.1 Factores Para Decidir La Localización

- La disponibilidad y coste del terreno

Hay que considerar el precio del terreno y la construcción del lugar, como si en ese lugar están vendiendo algún terreno ya que alrededor no hay locales que puedan ser rentados y que cumplan con el espacio requerido.

- Desarrollo de Proveedores

Hay que considerar el precio de la renta más lo que costará acondicionarlo (reformas, etc.). Además de la distancia que existe entre quienes serán los que nos suministren productos para la empresa, como el transporte, flete, etc.

- La proximidad a la demanda/ Distancia de Centros de Distribución y Consumo

Es fundamental estar cerca de los potenciales clientes. Por ejemplo, calles comerciales en el caso de tiendas, escuelas de todo tipo, como universitarias, primarias, etc. además, lo tan cerca y lejos que puede estar para ciertos clientes, transportes, pasajes, horarios, etc.

- Visibilidad del local

Situarnos en zonas de alto poder de atracción para los clientes, lugares estratégicos. Son preferibles los locales con grandes fachadas, situados en calles peatonales y centros comerciales, en zonas de gran tránsito peatonal, plazas céntricas, escuelas, donde todos puedan verlo y reconocerlo ya sea por diseño, espacio, ambiente, música adecuada, etc.

- Facilidad de comunicaciones y comodidad de acceso

El lugar elegido es de fácil acceso para los usuarios a través del transporte público o que tenga facilidades de aparcamiento, etc. Así también contar con los medios de comunicación para su publicidad, como internet, teléfonos, vista de los anuncios, carteles, etc.

- Suministros básicos:

Facilidad de obtención de agua, Energía, espacio, calidad, seguridad, materias primas y servicios. Considerando el gasto que implica y que no sea una zona donde comúnmente se tiene problema con ello para no afectar al condicionamiento interior y exterior de la empresa.

- Competencia

Es decir, no estar tan cerca y tan lejos de las demás empresas con el mismo giro o que tengan alguna similitud, para que se tenga un diferenciador de mi empresa en relación a las otras, pero no dando tantos detalles para evitar situaciones riesgosas.

- Extensión de Mercados

Ver a que instituciones puedo yo tener alianzas que estén cerca o no tan lejos de donde se encuentra la empresa para determinar temas financieros y poner extender los puntos de ventas, de suministro y así también crear otro valor agregado en ella.

- Mano de Obra

De acuerdo a lo más práctico, que tanto me costara la conexión y que los obreros de construcción lleguen a construir el establecimiento y que tanto me costara dicha construcción. El pago los trabajadores, al jefe de la obra, el prototipo, la maquinaria, etc.

- Clima

Que en la zona donde nos estemos situando tenga un clima cómodo que no interfiera para la accesibilidad de los clientes, además se estudiara que

conforme al clima el espacio de adentro y fuera (estacionamiento) sea adecuado por cuestiones de lluvia, el sol, etc.

- Condiciones Legales y Políticos

Las bajas tasas impositivas atraen a empresas y empleados. Los beneficios fiscales se tienen que estudiar a detalle. Checar que documentación se requiere para la construcción, los permisos, el reglamento de la zona, el contrato de compra del terreno, en si todo lo que respecta a términos legales y políticos, incluyendo sanciones por incumplimiento.

- Impuestos y Servicio Publico

Considerar todo lo que se tiene que pagar como impuestos, por aparcamientos, determinar las inversiones no dejando atrás los impuestos y lacercanía con Hacienda y crédito público, asi como tambien de otras instituciones encargadas de inspeccionar cada cierto tiempo a la empresa, si cumple o no con las normativas impuestas.

- Factores de Condiciones Sociales y Culturales:

La cultura, estabilidad política y social, moneda, aranceles, etc.

Tratamos de ofrecer una mezcla entre cafetería y biblioteca, con este concepto lograremos captar la atención de los clientes como estudiantes oficinistas y empresarios

Bookcofee será una propuesta diferente en comparación a las cafeterías actuales en comparación a las cafeterías actuales ya que ofreceremos un ambiente acogedor y cálido que se asemeja a la sala de un hogar donde los clientes podrán disfrutar de un buen libro o simplemente una conversación con amigos en compañía de un exelente y exquisito menú.

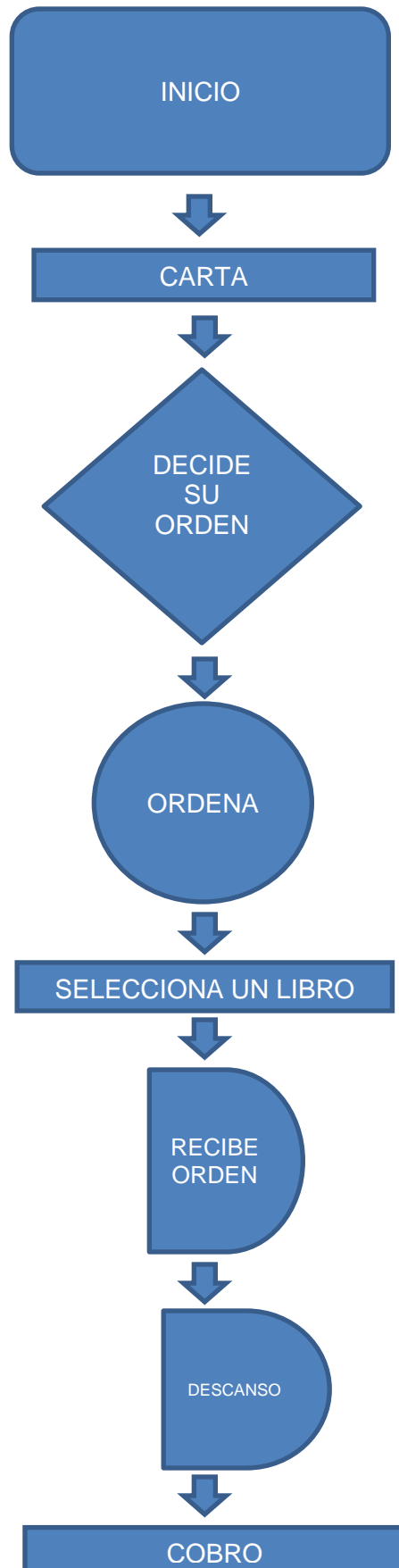
También se pondrá a la disposición de las instalaciones con fines laborales para la realización de reuniones de trabajo en un ambiente que combine la informalidad de una cafetería y el sabor y el aroma de un buen café y un servicio exelente.



8.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION

1. INICIO : El cliente llega y se establece en bookscofee en una mesa
2. CARTA: Llega el mesero y le entrega la carta al cliente y el cliente empieza a ver la variedad de alimentos y bebidas del menú.
3. ORDEN: El cliente le habla al mesero para pedir su orden.
4. Selecciona un libro: después que le tomaran la orden le comenta el mesero al cliente que puede pasar a recoger un libro de su gusto.
5. RECIBE SU ORDEN: El cliente ya escogio su libro de su preferencia el mesero le entrega su orden y listo para empezar a consumir
6. DESCANSO : Una vez terminada su orden y leyendo el libro a gusto el cliente puede descansar en el establecimiento
7. COBRO: Al finalizar el consumo el cliente llama al mesero para cancelar la cuenta.

8.4 DIAGRAMA DE FLUJO



8.5 CARACTERISTICAS DE LS TECNOLOGIA.

La tecnología necesaria para la elaboración y producción de los platillos y bebidas de nuestro Coffee Book hace posible que logremos tener un mejor alcance en el mercado y competencia, tiene un gran las operaciones Comerciales, no importa el tamaño de la empresa, la tecnología puede aportar muchos beneficios que te ayudarán a obtener mayores ingresos.

El principal papel de la tecnología en los negocios es impulsar el crecimiento y mejorar sus operaciones.

El pan guía en los negocios es vital y puede optimizar las operaciones de una empresa jugando un papel importante en el la generación del procesos eficientes

Entre las máquinas necesarias para la elaboración de platillos y bebidas son:

1. MOLINO	6. ESTUFA
2. CREPERAS	7. HORNO
3. LIVUADORAS	8. TOSTADOR
4. CAFETERA	9. MICROONDAS
5. BATIDORA	10.CORTADOR ELECTRICO





8.7 MATERIA PRIMA

Insumos

Recurso	Costo unitario (Caja, Kg., l., pza...)	Cantidad	Total
Café en grano	\$ 250.00	15	\$ 3,750.00
Polvos para frappé	\$ 250.00	5	\$ 1,250.00
Tés	\$ 400.00	1	\$ 400.00
Leche	\$ 220.00	2	\$ 440.00
Chai	\$ 340.00	4	\$ 1,360.00
Sobres de azúcar	\$ 224.00	3	\$ 672.00
Crema batida en polvo	\$ 70.00	1	\$ 70.00
Chocolate	\$ 80.00	4	\$ 320.00
Jarabes	\$ 200.00	4	\$ 800.00
Bonbones mini	\$ 60.00	2	\$ 120.00
Vasos	\$ 2,600.00	1	\$ 2,600.00
Servilletas	\$ 449.00	1	\$ 449.00
Pajillas ecológicas	\$ 635.00	1	\$ 635.00
Papelería	\$ 600.00	1	\$ 600.00
Servicios (agua, luz, gas...)	\$ 1,500.00	1	\$ 1,500.00

8.8 CAPACIDAD INSTALADA

Capacidad Total Instalada

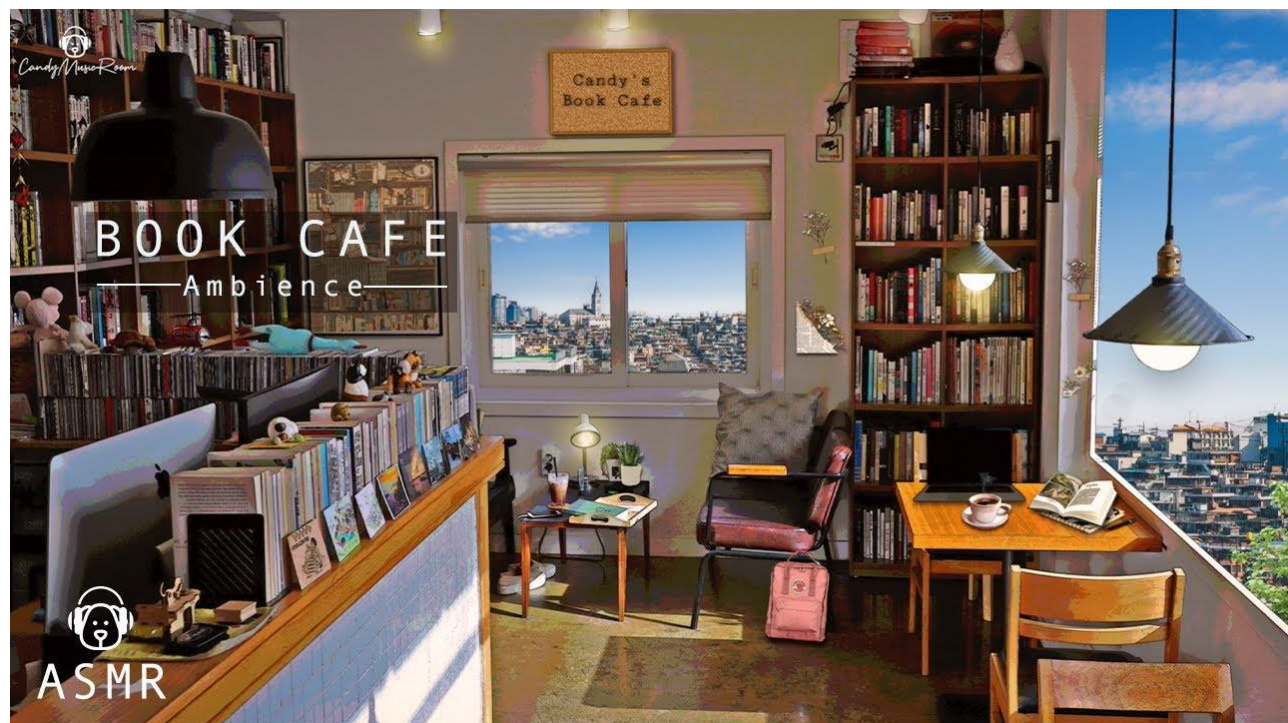
Área de Cafetería					
Horarios	Desde	Hasta	Número de horas	Ocupación Promedio	Total de Clientes
Mañana-Tarde-Noche	8Hoo am	20hoo	12	1	40
Capacidad Total instalada por día					40
Capacidad Total instalada por semana					40
Área de Librería- Descanso					
Horarios	Desde	Hasta	Número de horas	Ocupación Promedio	Total de Clientes
Mañana-Tarde-Noche	8Hoo am	20hoo	12	1	40
Capacidad Total instalada por día					40
Capacidad Total instalada por semana					40
					Total Clientes
Total de Capacidad Instalada					40
Total de Capacidad Instalada Mensual					40

9.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.





9.3 FUNCIONES ESPECIFICAS POR PUESTO



medio tiempo con el deseo de seguir aprendiendo y en un futuro trabaje tiempo completo en la empresa. Como el perfil puede ser un estudiante todavía, no es importante la experiencia previa, conjuntamente con el gerente de planificación financiera pueden irse desarrollando y aprendiendo de manera que se formen de acuerdo a las expectativas de la empresa.

9.6 ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS

PUESTO	SUELDOS	CATEGORIA	TOTAL
CAJEROS	1500	1	1500
MESEROS	1600	2	1600
INTENDENCIA	1300	3	1300
BARTENDER	1800	4	1800
COCINEROS	200	5	2000
ADMINISTRADOR	2300	6	2300
CONTADOR	2000	7	2000

10.2.3 SOFTWARE A UTILIZAR

Sistema de Control de Cafeteria

Ingrese Nombres:
 Ingrese Apellidos:
 Cafe Favorito:
 Numero:

Coffee Shop

Clientes:

Nombre	Apellido	Numero	Favorito
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc
marco polo	Phone Number: 234323	Favorite Coffee: capuc	capuc

Resultados:
 marco polo: Phone Number: 234323
 Favorite Coffee: capuchinno

Menu

Cafes: Helado Caliente
 Tamaño: Pequeño Mediano Largo
 Ordenes: Total: 4
 Price: S/3.35

COMPUBINARIO
 Lo Mejor en Sistemas Informáticos

Es una aplicación de escritorio. El proyecto se basa en un concepto para mantener el registro del cliente y calcular el costo del café. Hablando del sistema, un usuario puede pedir café del menú principal seleccionando las Bebidas de café y el tamaño. Cada uno de los artículos seleccionados contiene un precio diferente. Otra característica es que el usuario puede guardar los detalles del cliente, que incluyen el nombre y apellido del cliente, el café favorito y el número de teléfono. Este mini proyecto ayuda al usuario a calcular el costo total y a guardar los detalles del cliente.

10.3.3 ENTRADAS

CONCEPTO	CANTIDAD
INGRESO POR VENTAS	\$ 35,000
INVERCION	\$20,000
CAPITAL	\$23,000
TOTAL	\$78,000

10.3.5 Proyección del flujo de efectivo

Concepto	Primer mes	Segundo mes
Compra de maquinaria y equipo	\$20 000.00	—
Renta	\$2 000.00	\$2 000.00
Servicios públicos	\$2 800.00	\$1 800.00
Gasolina	\$500.00	\$500.00
Publicidad	\$850.00	—
Sueldos	\$3 000.00	\$3 000.00
Salarios	\$9 500.00	\$7 500.00
Equipo de transporte	\$20 000.00	—
IMSS, SAR, etcétera	\$1 080.00	\$1 080.00
Pago de cuentas por pagar	—	\$31 245.00
Mantenimiento maquinaria	\$500.00	\$500.00



	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Saldo inicial en la cuenta de efectivo		54 020.00	77 645.00	141 275.00	204 905.00	268 535.00	332 165.00	402 920.00	474 551.00	546 182.00	617 813.00	689 444.00
Entradas de operación												
Inversión inicial	90 000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ventas de contado (50%)	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00
Ventas a crédito (50%)	0.00	0.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	71 250.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00	78 375.00
Otros ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de efectivo de operación	161 250.00	125 270.00	220 145.00	283 775.00	347 405.00	411 035.00	481 790.00	559 670.00	631 301.00	702 932.00	774 563.00	846 194.00
Salidas de financiamiento e inversión												
Compra de maquinaria y equipo	43 000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de cuentas por pagar	0.00	31 245.00	62 490.00	62 490.00	62 490.00	62 490.00	62 490.00	68 739.00	68 739.00	68 739.00	68 739.00	68 739.00
Renta	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00
Servicios	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00	1 800.00
Gasolina	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Publicidad y promoción	850.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sueldos	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00
Gasto de mantenimiento de maquinaria	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Salarios	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00	7 500.00
Equipo de transporte	47 000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IMSS, SAR, INFONAVIT	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00	1 080.00
Total de salidas	107 230.00	47 625.00	78 870.00	78 870.00	78 870.00	78 870.00	78 870.00	85 119.00	85 119.00	85 119.00	85 119.00	85 119.00
Saldo de flujo de efectivo al final del periodo	54 020.00	77 645.00	141 275.00	204 905.00	268 535.00	332 165.00	402 920.00	474 551.00	546 182.00	617 813.00	689 444.00	761 075.00

10.4.1 Estados financieros proyectados

Perdidas y ganancias					
	2018	2019	2020	2021	2022
Personas	48.594,78	51.510,47	54.601,10	57.877,16	61.349,79
Costos	278.330,00	285.735,12	319.537,58	357.338,88	399.612,07
Costo de ventas	52.882,70	54.289,67	60.712,14	67.894,39	75.926,29
Utilidad Bruta	225.447,30	231.445,45	258.825,44	289.444,49	323.685,78
Costos					
Costos de constitucion	10.200,00	-	-	-	-
Costos de menaje	-	-	-	-	-
Salarios	139.200,00	146.856,00	154.933,08	163.454,40	172.444,39
Marketing	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00
Depreciación	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Renta	7.800,00	8.229,00	8.681,60	9.159,08	9.662,83
Mantenimiento	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Servicios Básicos	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
Costos operacionales totales	176.000,00	173.885,00	182.414,68	191.413,48	200.907,22
Utilidad Antes de impuestos	49.447,30	57.560,45	76.410,77	98.031,01	122.778,55
Participación a los trabajadores	7.417,10	8.634,07	11.461,62	14.704,65	18.416,78
Impuesto	9.246,65	10.763,80	14.288,81	18.331,80	22.959,59
Utilidad Neta	32.783,56	38.162,58	50.660,34	64.994,56	81.402,18

10.4.2 BALANCE GENERAL

Balance General			
Activos	63.319,52	Pasivos	35.132,26
Activo Corriente		Pasivo no corriente	
Caja -Banco	17.782,31	Obligaciones	35.132,26
Cuentas por cobrar	1.874,57	Total Activo Corriente	35.132,26
Inventario	35.616,70		
Total Activo Corriente	55.273,58	Patrimonio	28.187,25
Activo Fijo		Capital Social	10.404,94
		Utilidad del ejercicio	17.782,31
Maquinarias y equipos	3.749,20		
Muebles y enseres	3.187,00		
Equipos de Computación	950,00		
Equipos de Oficina	1.300,00		
Depreciaciones	- 1.140,26		
Total Activo Fijo	8.045,95		
Total Activos	63.319,52	Total Pasivo + Patrimonio	63.319,52

