



Nombre de la materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profesor: JUAN MANUEL JAIME

PROYECTO EMPRESA

Nombre del alumno: Zulibeth Vazquez Noriega

Grado: 9°

Grupo: a



ESTA EMPRESA TRATA DE UN LOCAL DE BEBIDAS CON UN CONCEPTO JUVENIL Y REFRESCANTE, EL AMBIENTE PROVOCARÁ DIVERSIÓN Y PASAR UN RATO AGRADABLE JUNTO A TUS AMIGOS CON AYUDA DE SUS DETALLES, ACABADOS Y LUCES COMO SU NOMBRE LO INDICA “PINK” USANDO ILUMINACIONES NEONES EN TONOS ROSAS, VIOLETAS ETC.

AL ESTAR EN ESTE ESPACIO PROVOCARÁ DESEO DE PROBAR LA VARIEDAD DE BEBIDAS EXÓTICAS Y GRACIOSAS QUE JAMÁS PODRÍAS IMAGINARTE. COMO LO COMENTADO ANTES, ESTE ESTABLECIMIENTO TRAERÁ DIVERSIÓN PERO CUIDANDO TAMBIÉN SU COMODIDAD, O SEA QUE NO HABRÁ EXCESOS. EL PERSONAL QUE TRABAJARÁ ESTARÁ CAPACITADO PARA RETIRAR CON MUCHA EDUCACIÓN A PERSONAS QUE SE PASEN DE SU LÍMITE DE EBRIEDAD, CUIDANDO ASÍ QUE SI VUELVE UNA SIGUIENTE VEZ, SOLO O SOLOS SE DEN CUENTA DE QUE EN ESTE LUGAR DEBEN PONERSE SUS LÍMITES PARA NO MOLESTAR A OTROS COMENSALES.

JUSTIFICACIÓN

- ¿Por qué decidimos crear PINK-Y DRINKS?

Todo inicia desde nuestra propia experiencia como principales degustadores de bebidas nuevas, así como nuevas experiencias al estar en lugares ampliando nuestro círculo social. Nosotros como empresa nos dedicaremos a que el acceso de nuestras bebidas sean de excelente precio, ya que en la actualidad ya existen en el mercado este tipo de servicios pero casi todos con muy altos precios. También mantendremos un ambiente bastante agradable sin pasar por malas experiencias de personas a nuestro alrededor quieran sobrepasarse dentro de las instalaciones.

PROPUESTA DE VALOR

Permítete conocerte mejor, descubrir y reinventarte con nuestras bebidas, encuentra a la que combine mejor con tu personalidad, un sinfín de nuevos sabores, variedades y autenticidad.

Localización

- El local Pink-Y Drinks se encuentra ubicado en la Hca. Cd de Juchitán de Zaragoza Oaxaca. En la calle Primera esquina con la Avenida Miguel Hidalgo. A dos cuadras del parque central.
- Beneficios: El lugar está estratégicamente pensado para tener una excelente circulación vehicular contando con 2 carriles de doble sentido, lo que permite a los usuarios tener mejor acceso sin complicaciones. Así mismo el lugar es concurrido y muy bien ubicado entre locales de alimentos. Pero tampoco estando a la vista de todos.

MISIÓN

- Satisfacer las necesidades de los clientes en cuanto a la extensa variedad de sabores, colores, aromas y presentaciones que se puedan imaginar, basándonos en la calidad y brindando la mayor comodidad.
- Brindar variedad de productos exclusivos tanto en sabores como en precio.

VISIÓN

- Nuestra meta es llegar a tener establecimientos en otros estados, así como en nuestra empresa piloto crecer considerablemente e incluso llegar a ser un antro, con espacios más amplios, mayores iluminaciones y audio.
- Reconocidos por ser una empresa de calidad y de precios totalmente accesibles

VALORES CORPORATIVOS

- Respeto hacia clientes y empleados
- Aseo para tener lugar agradable en el cual nuestros clientes se sientan satisfechos.
- Salubridad e higiene en alimentos y bebidas
- Dedicación a satisfacer a los clientes en tiempo y entusiasmo
- Honestidad a no agregar de más a las cuentas a pagar sea el estado que se encuentren las personas.

OBJETIVOS

- PINK-Y DRINKS empieza siendo una empresa de bebidas en un local de tamaño mediano para unas 50 personas sin perder la comodidad para los comensales, viéndose a futuro como una empresa más grande incluso pensando en que sea un club de lujo, prestigio pero con más acceso que cualquier otro... sin olvidar la seguridad de los potenciales clientes.

- CORTO PLAZO (6-12 meses)

Competir con el mercado de bebidas basándonos en sabor y precio logrando entrar al mercado y ganando clientes fieles, así como capacitar al personal adecuado para las distintas áreas.

- MEDIANO PLAZO (1-5 AÑOS)

Difundir una imagen sólida de la empresa

Haber recuperado el total de la inversión inicial

Mantener buena relación con los proveedores principales

Lograr un mínimo de 500 personas a la semana

- LARGO PLAZO (5 AÑOS EN ADELANTE)

Hacer el local más amplio (Tipo Antro)

Ser reconocido Regionalmente (zona Istmo)

Abrir otros locales en diferentes estados.

FODA

Fortalezas: La empresa tiene la fuerza y ventaja de tener personas capacitadas para el manejo, preparación y venta de productos que en este caso son bebidas, de calidad.

Oportunidades: En este caso la empresa Pink-y Drinks tiene la oportunidad de estar ubicado en una región bastante cálida, así aumentando el consumo de los usuarios.

Debilidades: El local puede llegar a confundir a algunos usuarios que sea “solo un bar”, pero por ello se pretende ir educando a los usuarios para que reconozcan la manera de hacer buena utilidad del local y convivencia buena.

Amenazas: Puede existir en algún punto un descontrol e ingestión de bebidas de más y provocar alguna caída o afectación al usuario, aunque ya dependerá de cada persona cuidar su integridad. Así también la existencia de locales alrededor.

SEGMENTOS DEL MERCADO

- TAM: A todos los pobladores de Juchitán de Zaragoza 113,570 habitantes. 51.9% mujeres y 48.1 hombres.
- SAM: A todas las personas que les gusta la convivencia y la originalidad de nuevas bebidas con y sin alcohol, entre las edades de 18-45 años en su mayoría
- SOM: Se eligen 19,500 habitantes hombres y 20,200 habitantes mujeres con rangos de edad de 18-45 años, que da un total de 39,700 habitantes

CONSUMO APARENTE			
1 VEZ POR SEMANA	9,800	4	39,200
2 VECES POR SEMANA	15,200	8	121,600
1 VEZ AL MES	5,200	1	5,200
OCASIONALMENTE	9,500		9,500
	39,700		175,500

SEGMENTO DEL MERCADO

Va dirigido a todas aquellas personas que disfrutan un rato de convivencia y son osadas al querer probar y degustar nuevas y exquisitas variedades de sabores en bebidas.

CUESTIONARIO

- ¿Edad?

A) 18-25 B) 26-35 C) 36-45

- ¿Con qué frecuencia consume cerveza?

A) 1 vez a la semana B) 2 veces a la semana C) 3 veces a la semana

- ¿Conoce la michelada?

A) Si B) no

- ¿Cual te parece el tamaño ideal para una michelada?

A) vaso B) jarra C) (presentación)

- ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por una michelada de 1L?

A) 60-80 B) 80-100 C) 100-120

- ¿Cual es el principal factor por el que elige una Bebida?

A) Sabor B) presentación C) precio A) Todas las anteriores

- ¿Prefiere una cerveza suave o fuerte?

A) Fuerte B) Suave C) Ambas

- ¿Qué tipo de bebidas alcohólicas le gustaría encontrar en el establecimiento?

A) cervezas B) vinos y licores C) cócteles D) Todas las anteriores.

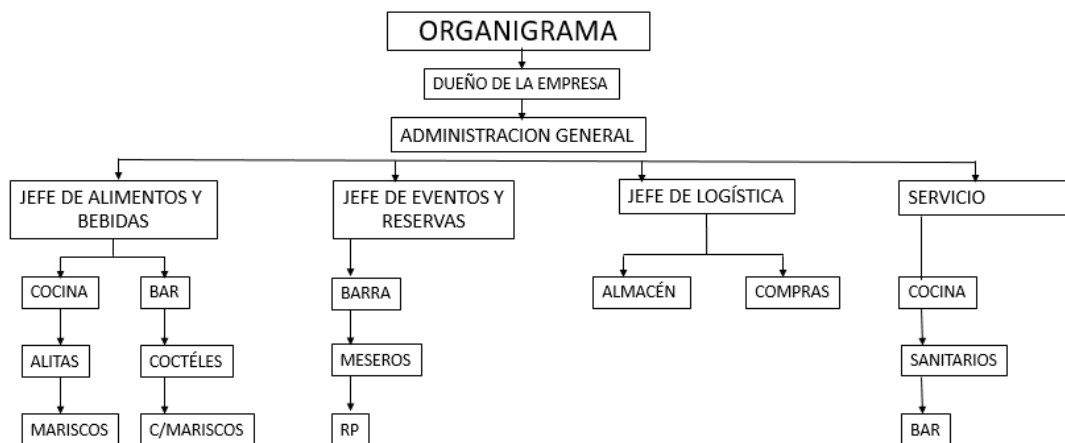
- ¿Con que temática te gustaría el establecimiento?

A) Norteña B) Neón C) tradicional (cantinas o depósitos)

- ¿Qué cantidad de personas sería lo ideal para una mesa?

A) 4 B) 6 C) 8

- ¿Como te gustaría asistir al establecimiento?
A) Solo B) amigos C) ambos
- ¿Qué tipo de género de música te gustaría en el establecimiento?
A) electrónica B) banda C) salsa/bachata D) reggeton F) todas las anteriores
- ¿Cual sería tu principal propósito para asistir a pink-y Driks?
A) beber B) comer C) disfrutar de la música D) Todas las anteriores
- ¿Qué es lo que más te agrada de un establecimiento?
A) Servicio B) variedad C) ambiente D) precio
- ¿Qué días de la semana sería el ideal para abrir el local?
A) Lunes a viernes B) Fines de semana C) Toda la semana



- Dueño de la empresa: Encargado de movimientos que incluyan financiamiento y administración de la empresa.
- Admon. General: Dueño de la empresa
- Jefe de Alimentos y Bebidas: Se encargarán de la cocina y barra, de la realización de ellos

- Jefe de eventos y reservas: Empleados de barra, meseros y el RP quienes se encargarán de levantar los pedidos, de distribuir bebidas o alimentos y quien se encargará de hacer reservas y eventos.
- Jefe de Logística: Será la persona encargada de ver que hace falta dentro del almacén, contar los insumos y hacer las compras debidas.
- Servicio: Serán 2 empleados, uno de ellos únicamente de cocina y el otro será para el área de bar (mesas) y sanitarios