

3. Implantación del Modelo de Negocio.

3. Análisis de mercado (Finca Belmarina).

>Sector de mercado:

Respecto a las investigaciones realizadas desde la concepción del proyecto, deducimos que el sector gastronómico cercano a la región no tiene mucho desarrollo sobre la línea hacia donde se orienta nuestro negocio, que de manera sencilla se reduce a una propuesta de “Innovación de la gastronomía chiapaneca y regional”.

>Competencia. Los negocios que se aproximan un poco a la propuesta gastronómica que tenemos, son establecimientos como:

- Carbón y Sal (antigüedad <5 años).
- 1813 (antigüedad >5 años).
- Ta Bonitío (antigüedad >5 años).
- Orquídea (<1 año).

>Fortalezas de nuestro modelo:

Nuestra fortaleza más grande es la auto sustentabilidad y el control directo de calidad sobre nuestra materia prima.

Es decir, nuestros productos cárnicos y verduras serán provistos por nosotros mismos, reduciendo

considerablemente nuestros gastos de producción.

>Debilidades:

Más que una debilidad, se trata de una amenaza, pues no depende directamente de nosotros, sin embargo, es un peligro latente la posibilidad de que las personas de la región se nieguen a probar esta cocina experimental, y caigan en el prejuicio de desacreditarla sin antes probarla y presenciar su potencial.

En esencia, es eso, el sesgo del puritanismo y la tradición.

>Cuota estimada diaria:

Gastos de MKT y publicidad.

(Se estima comprar equipo inicial para la toma de fotos, mientras que la difusión de las mismas a través de redes sociales se hará de manera externa, a cargo de un asesor externo).

Sueldo asesor: 10k

Producto para publicidad: 2k

Edición: 5k

Publicidad pagada y recomendaciones: 20k.

Materia prima (Carne, insumos, material, licor, endulzantes, frutas, hortalizas): 120k

Costos fijos (Luz, gas, agua, contador, alimento para ganado, sueldos, material limpieza y oficina, mantenimiento de áreas verdes, corrales y sistemas de riego, gasolina): 150k.

Impuestos: 100k

Estimado de ventas necesarias: 600k mensuales = 140k semanal = 20k diarios.

Equivalente a un flujo diario de 33 comensales con cuenta promedio de \$600.

Beneficio mínimo: 30%.

Equivalente a 200k – 250k mensuales.

>Estrategia de MKT:

- Sábados de Buffet \$300 p.p.
- Domingo de postre gratis y salsa en vivo.
- Miércoles regional de marimba en vivo.

4. Análisis de producción.

>Carne:

- Compra de ganado en pie.
- Extracción de cortes principales.
- Porcionar.
- Preparación.

>Hortalizas:

- Cultivo y resiembra.
- Desinfección.
- Porcionar.
- Preparación.

>Cuidado de ganado:

- Compra de ganado inicial para engorda y sacrificio.
- Atención y cuidado diario.
- Alimentación.
- Control de sanidad.

>Cuidado de cultivos:

- Siembra programada dependiendo del tiempo de cultivo de cada variante.
- Atención y cuidado diario.
- Riego.
- Control sanitario.

Requisitos de equipo y material.

>Cocina:

- Estufas y equipos de grado industrial, así como material de trabajo.
- Cuarto de fríos.
- Electrodomésticos de grado industrial.
- Platos y cristalería premium.
- Equipos especializados para cocina de vanguardia y molecular.

>Ganado:

- Sistema de cultivo hidropónico.
- Cercado para libre pastoreo de ganado.

>Estética:

- Muebles, barra, estantes, iluminación, exhibidores, etc.

Fuentes de financiamiento:

- Inicial de capital propio y business ángel.
- Utilidades.
- Comercialización de mermas.

Requerimiento de puestos:

Trabajadores en general: 30. (9 cocina, 6 meseros, 1 hoster, 2 cultivo, 2 ganado, 3 barra, 4 limpieza).

Desc. Puesto: Chef ejecutivo, Chef de cocina, Sous chef, cocineros y lava loza.