

PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para participar en el Concurso Ideas, en la categoría negocio, Ud. Debe inscribirse en www.concursoideas.com y enviar dos documentos. El primero debe contener un resumen de su idea digital y el segundo, el currículum de los miembros del equipo emprendedor. Ambos tipos de documento.

Ambos tipos de documentos deben cumplir con los requisitos de **contenido y forma** que se señalan a continuación:

REQUERIMIENTOS DE CONTENIDO

El documento Resumen de la Idea de Negocio debe contener información acerca de los elementos más relevantes de la propuesta, y estructurarse de la siguiente manera:

- Portada
- Resumen
- Propuesta de valor
- Mercado objetivo
- Mercado potencial
- Ventajas competitivas
- Sistema de negocio
- Equipo de trabajo
- Recursos requeridos

GUÍA

A continuación, presentamos una breve guía de lo que debe contener cada una de las secciones del documento.

LA PORTADA

- El nombre de la idea, proyecto o empresa
- El nombre y apellido de los emprendedores y la fecha de entrega del documento
- El código asignado al proyecto (escrito en la esquina superior derecha de la hoja).

- Este código debe estar en todas las hojas del documento en la esquina superior derecha y es fundamental para la identificación del mismo.
- El código le será asignado una vez que complete la inscripción en el Concurso.

EL RESUMEN

El Resumen debe describir la idea, señalando los puntos fundamentales de la misma y destacando los aspectos más relevantes de las distintas secciones que conforman el documento.

Todos los puntos claves deben estar reflejados. Para ello, debe enfocarse en los aspectos de mayor importancia del negocio planteado e incluir, entre otros, una breve descripción del producto o servicio, los elementos diferenciadores, aspectos relevantes del mercado y los elementos principales del sistema de negocio. El resumen debe proporcionar al lector suficiente información para comprender la idea, dejando los detalles para las siguientes secciones.

LA PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué producto o servicio se ofrece?
- ¿Qué problema o necesidad vamos a resolver y cómo se va a conseguir?
- ¿Cuál es el beneficio para el cliente?

MERCADO OBJETIVO

- ¿Quién es el cliente para este producto?
- ¿Cuáles son los principales grupos o segmentos del mercado objetivo de nuestro producto o servicio?

EL MERCADO POTENCIAL

- ¿Cuál es el tamaño estimado del mercado?
- ¿Cuál es el crecimiento estimado del mercado?
- ¿Qué nivel de ventas y de ingresos esperamos tener?
- ¿Qué productos similares existen en el mercado?

VENTAJAS COMPETITIVAS

- ¿Cuáles son los factores claves de éxito?
- ¿Cuáles son las peculiaridades de nuestro producto, que lo hacen único en comparación con los otros existentes en el mercado y que determinan que el cliente nos prefiera?

SISTEMA DE NEGOCIO

- ¿Cómo se implementará la idea?
- ¿Cuáles son las actividades principales del negocio?
- ¿Qué actividades de las incluidas en el plan serán ejecutadas por la propia compañía y cuáles serán realizadas por terceros?
- ¿Cuál es el mecanismo de generación de ingresos?

EQUIPO DE TRABAJO

- ¿Cuáles son las posiciones (cargos) que conformarán la organización inicial? · ¿Cuáles son las funciones y responsabilidades de cada cargo y cuáles las habilidades y conocimientos requeridos a las personas para ocuparlos?
- ¿Quién del equipo emprendedor ocupará cada cargo?
- ¿Qué posiciones están vacantes, es decir, no pueden ser cubiertas con los miembros del equipo emprendedor?

RECURSOS REQUERIDOS

- ¿Qué recursos económicos se requiere para el proyecto?

CURRICULUM VITAE DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Adicional al documento Resumen de la Idea de Negocio se debe elaborar y cargar en la página del Concurso el Currículum Vitae de cada integrante del Equipo Emprendedor. Este documento debe contener la reseña de todos los miembros del equipo, su experiencia laboral, su grado de instrucción y sus datos personales, incluyendo nombre, dirección domiciliaria, teléfonos y dirección electrónica. El currículum vitae de todos los miembros del equipo debe presentarse en formato Word o PDF, sin límite de páginas.

REQUERIMIENTOS DE FORMA

- Formato: Word o PDF.
- Tipo de letra: Arial
- Tamaño de la letra: 12 puntos
- Extensión de la presentación: no mayor de 5 páginas (la portada no se cuenta ni se enumera)
- Espacio interlineal: sencillo
- Numeración de las páginas: todas las páginas, con excepción de la portada, deben ir numeradas en la esquina inferior derecha
- Márgenes: no menores a 2,5 cm

EJEMPLO RESUMEN IDEA DE NEGOCIO

RESUMEN IDEA DE NEGOCIO

EJEMPLO

SOUPS, SALADS &...

Equipo Emprendedor:

Nombres Apellidos Emprendedor 1

Nombres Apellidos Emprendedor 2

Caracas, (año en curso)

RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Ejemplo

Resumen

Soups, Salads &...es un restaurante de comida rápida que ofrecerá gran variedad de platos saludables, exquisitos y nutritivos, como sopas gourmet, ensaladas y sandwiches preparados al gusto del consumidor y postres caseros, servidos con alta calidad y excelente precio. Este restaurante se pretende instalar en La Castellana, específicamente en el Centro Comercial San Ignacio, alrededor de numerosos edificios de oficinas con personas del mercado objetivo. El restaurante va dirigido a personas que disponen poco tiempo para comer pero que tiene limitaciones en su comida, ya sea por cuidar su figura o por sus hábitos alimenticios: vegetarianos o kosher. El concepto del restaurante se basa en el autoservicio y un menú saludable.

El restaurante tendrá una capacidad para 72 personas y ofrecerá almuerzos, cenas y meriendas con una relación precio – valor muy atractivo. Para su implementación se requiere una inversión de 330 Mil Bolívars Fuertes. En el mediano plazo se espera que la oferta del restaurante incluya desayunos y entregas a domicilio. A largo plazo la expansión del negocio se realizará mediante sucursales en Caracas y mediante franquicias en el interior del país. Para esto desarrollaremos, en una etapa inicial, las habilidades y experiencias necesarias que nos permitan replicar el negocio con el mayor éxito

Propuesta de valor

En los últimos años las personas han acelerado considerablemente su ritmo de vida. Por la escasez de tiempo o dinero pocos comen razonablemente bien durante los días laborales, ya que la oferta disponible de comida rápida se caracteriza por ser comida muy poco saludable: hamburguesas, pizzas, pollo frito, comida china. Para evitar esto existen opciones como las ensaladas, sopas y sándwiches que pueden consumirse con rapidez y aportan más vitaminas y menos grasas. Basado en lo anterior se ha identificado la necesidad de que exista un lugar de comida rápida y saludable a la vez.

Soups, Salads &...es un restaurante de autoservicio que ofrecerá a los clientes un variado menú saludable basado principalmente en sopas, ensaladas y vegetales y sandwiches preparados al gusto, acompañados de postres caseros y jugos naturales, todo servido en un ambiente agradable y limpio, con excelente servicio y a su propio ritmo, ofreciendo las ventajas de la comida rápida sin los

inconvenientes de la comida chatarra que ofrece una alternativa a los consumidores que buscan alimentos saludables, con calidad gourmet, que le asegura a los clientes comida ligera y variada.

Mercado Objetivo

Nuestra propuesta está dirigida fundamentalmente a personas de clases sociales A, B y C+ que quieren comer sabroso, sano y a precios moderados. La necesidad de comer sano puede obedecer a diversas razones, entre las más comunes se encuentran factores de salud, mantener una dieta baja en calorías y personas con hábitos alimenticios específicos como vegetarianos y kosher.

Basado en una investigación exploratoria se estudio el comportamiento del consumidor de la zona y se identificaron los siguientes aspectos resaltantes:

- Comer sano se ha convertido en moda.
- Existe una tendencia creciente entre los hombres a cuidar su peso y apariencia valorando el consumo de comidas sanas, lo cual implica un crecimiento de la demanda del tipo de comida ofrecida
- Las mujeres en su mayoría están constantemente a dieta
- La selección de local se realiza de acuerdo a los siguientes factores: cercanía del sitio, rapidez, limpieza y precio.
- Generalmente van en grupo
- Les agrada la idea del autoservicio por la flexibilidad para seleccionar las comidas a su gusto.
- Más de la mitad de los trabajadores consumen postres.
- El precio promedio pagado es de Bs. F. 12
- Las personas buscan cada vez más la comida rápida y les gusta saber cuanto pagarán.

Basado en estas características se identificaron tres segmentos:

i) Trabajadores que cuidan su figura, les gusta comer sano y rápido, “como en casa”, y no quieren sentirse pesados después de almuerzo, pero que no se alimentan saludablemente durante los días laborales debido al ritmo de vida acelerado de las ciudades;

ii) Vegetarianos

iii) Personas Kosher.

Mercado Potencial

La cuantificación del mercado se realizó estimando una ocupación del 50% promedio anual durante almuerzos, cenas y meriendas para el primer año, aumentando un 5% anual hasta lograr un porcentaje de ocupación del 70%. Adicionalmente se estimo 2 rotaciones promedio en almuerzos, 1 en cenas y meriendas para el primer año llegando a 2.5 rotaciones en almuerzos, 1.5 en cenas y 1 en meriendas al cabo de 5 años. Se estimo un consumo de Bs. F. 9 por persona en almuerzo o cenas y Bs.F. 3 en meriendas.

Estimación Visitas Diarias	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje de Ocupación	50	55	60	65	70
Rotaciones por Almuerzo	2	2	2,5	2,5	2,5
Rotaciones por Cena	1	1	1,5	1,5	1,5
Rotaciones por Merienda	1	1	1	1	1

Visitas Diarias	144	158,4	216	234	252
Visitas Anuales	43.200	47.570	64.800	70.200	75.600
Variación Anual (%)		10	36	8	8

Estimación Facturación Anual					
Consumo Promedio por Almuerzo/Cena Bs.F.	9	10	12	14	16
Consumo Promedio por Merienda Bs.F.	3	3	4	5	5
Facturación Anual Bs. F.	324.000	372.600	428.490	492.764	566.678

Competencia

El mercado de comida en Caracas está fragmentado en diferentes opciones, tales como restaurantes, lugares de comida rápida y cafés.

Algunos ejemplos de comida rápida son: McDonald´s, Burger King, Church Chicken, KFC, Ichiban, Wong Express y Subway.

Entre restaurantes y cafés tenemos Casa Vecchia, Salon Canton, La Romanísima, Café Ole, La Strega y Mazzios.

Al revisar estas opciones, concluimos que no existe un establecimiento que ofrezca los productos de *Soup, Salads &...*, ya que por un lado con el concepto de comida rápida se tiene una muy amplia oferta sin embargo ninguna de ellas ofrece un menú variado y saludable como de Soups, Salads &. Existen numerosos restaurantes donde se ofrecen opciones saludables lo cual representa una competencia, sin embargo Soups, Salads, & ofrece un menú saludable a un costo significativamente menor al ofrecido por restaurantes en su concepto tradicional en tiempos mucho menores.

Ventajas Competitivas

Los factores claves para el éxito de la propuesta de Soups, Salads & son los siguientes:

- Flexibilidad para la selección de las comidas, lo cual permite complacer a diversos gustos.
- Mejor calidad en una comida sana y deliciosa
- Mayor valor por un excelente precio
- La calidad y limpieza de los alimentos están a la vista
- Mayor variedad, lo cual asegura que los clientes pueden frecuentar el lugar para sus comidas diarias sin necesidad de comer siempre lo mismo.
- Tiene una estructura de costos liviana

Sistema de Negocio

A continuación se presenta los principales procesos y actividades de la puesta en marcha y operación del restaurante Soups, Salads & .:

- Selección y remodelación del local. Luego de la selección y negociación del contrato de arrendamiento del local se deberá iniciar la remodelación del mismo. El diseño del local contempla una estación de ensaladas a lo largo del lugar, donde se exhibirán los ingredientes para las ensaladas y los sándwiches, además de distintos acompañantes como papas horneadas, jojotos y vegetales. Contará con un dispensador especial para seis tipos de sopas. Contará con una amplia zona de comedor.

- Los equipos necesarios para iniciar operaciones se dividen en mobiliario y equipos de cocina: cocina con horno, cava de conservación, neveras, fregadero, congelador, batería de ollas y utensilios, maquinas de café, mesas y sillas. Muchos de estos artículos se comprarán de segunda mano ya que se pueden obtener hasta por un 40% de su valor.

- Se contratará la fabricación de panes y postres por una panadería cercana y serán transportados al local todas las mañanas, asegurando productos frescos diariamente. Se espera mantener un inventario de siete días en productos perecederos, y el inventario de enlatados y productos de limpieza será de dos semanas.

- Los principales proveedores están en el mercado de Coche, donde se consigue mayor variedad, frescura, calidad y precio. Las compras se realizarán dos veces a la semana supervisados por el gerente y cocinero. Los proveedores seleccionados para los productos perecederos son Disproper, Hoverfruit, Eliomar y Comercial Morama. Estos proveedores ofrecen la opción de realizar el envío; y la forma de pago será de mutuo acuerdo (dependiendo del flujo de caja); por lo general oscila entre quince y treinta días.

- El personal será entrenado en las distintas labores tanto de preparación y conservación de alimentos, así como en la atención al público. - El restaurante operará de lunes a domingo de 12 del mediodía a las 10 de la noche. El personal llegará 2 horas antes en la mañana para la preparación de los alimentos y retirará 1 hora luego del cierre. Se realizarán dos turnos de trabajo de ocho horas cada uno.

- Se contará siempre con la presencia de uno de los socios (gerente) en el local para controlar la calidad y administración de los productos. - Los clientes al entrar al local toman una bandeja y comienzan su recorrido por el salad bar, sirviéndose los productos de su selección a excepción de las proteínas que serán servidos por personal de Soups, Salads & ..Luego de servirse la comida el cliente pagará en una caja localizada al final de la barra donde se ubica la caja y se ubicará en la zona de comedor.

- Existirá personal para la limpieza constante de las mesas luego de cada consumo.

- Diariamente serán preparados una selección de mínimo 6 sopas diferentes igualmente las ensaladas y vegetales se prepararan cada día para asegurar la frescura de los productos.

Equipo de Trabajo

Para la puesta en marcha de la empresa se requiere de un staff mínimo de 7 personas que ocuparan los siguientes puestos:

- Gerente: encargado de la apertura y cierre del local, compra de insumos, manejo de caja, pagos a proveedores, atención a clientes, control de robos y desperdicios y generación de reportes.

- Cocinero: diseño del menú diario, elaboración de la lista de insumos, preparación de sopas, ensaladas, aderezos y acompañantes, supervisión de la compra de pan y postres, recepción y conservación de alimentos.

- Ayudante: apoyo al cocinero, servir las comidas en la barra, colaborar con el orden y limpieza de la cocina y la conservación de alimentos. Se requieren al menos 2 personas como ayudantes.

- Ayudante de Limpieza: limpieza general del local. Se requiere al menos 2 personas para estas labores.

- Cajero: cobro a los clientes, cierre de caja.

El equipo emprendedor se compone de tres socios, uno de los cuales es chef con 8 años de experiencia que se encargara del diseño del menú y de las actividades de cocinero al menos por el primer año del restaurante. Otro de los socios es administrador de empresas y tiene experiencia previa en la operación de franquicias de comida rápida, quien se incorporara como gerente de la empresa.

Recursos Requeridos

Para la apertura del restaurante y un año de operación se estiman los siguientes recursos:

	Bs.F.
Remodelación local	237.000
Inventario de Insumos inicial	15.000
Permisos	3.000
Arrendamiento Local	30.000
Publicidad	10.000
Personal	24.000
Electricidad/ Teléfono / Otros	8.000
TOTAL 327.000	