

Huevos y Hortalizas Nutripac – Logo and Business Plan

Huevos y Hortalizas Nutripac – Logo



Huevos y Hortalizas Nutripac – Business Plan

PLAN DE NEGOCIOS RESTAURANTE H&H NUTRIPAC

Dueños: Familia Paccha Uchuari

Dirección: 1 km al norte del colegio militar Lauro Guerrero

La vía Principal a Zhucos

Cuidad: Loja

Correo electrónico: HHNutripac@gmail.com

Resumen Ejecutivo

El restaurante de H.H. Nutripac es un proyecto de los socios de HH Nutripac que busca proveer comida orgánica preparada. Actualmente, HH Nutripac es una finca orgánica que vende sus productos sanos directamente a sus consumidores, y el restaurante servirá para amplificar estas ventas. Es una finca muy impresionante, por ejemplo ha ganado el premio de la mejor finca en el cantón dos años consecutivos.

El restaurante tiene como propósito continuar con la misión de HH Nutripac de desplegar el conocimiento de los beneficios de productos orgánicos por medio de comidas nutritivas preparadas con productos 100% orgánicos producidos en las hortalizas de dicho negocio y al mismo tiempo aumentar los ingresos de los socios. También, a través de servir comida, HH puede atraer más gente a la finca y aumentar los ingresos de los socios. El restaurante ofrecerá a sus clientes comidas saludables de alta calidad a precios cómodos y en conjunto con una experiencia educativa y de campo. Por el momento nuestros clientes serán las familias que actualmente manejan a las hortalizas a comprar sus productos orgánicos. Confiamos que con nuestro buen servicio correrá la voz y atraeremos a una clientela más diversa y extensa.

Descripción del Negocio

Nuestro restaurante ofrecerá un servicio único a sus clientes. Sirviendo más que comida orgánica de alta calidad, este restaurante proporcionará una experiencia única y educativa participando en la misión de la agricultura orgánica. De esta manera, este restaurante brindará un servicio completo en el que nuestros clientes además de comer sano pueden, al mismo tiempo, participar y aprender sobre estos productos orgánicos y prácticas sanas de agricultura.

Actualmente, HH Nutripac ofrece productos orgánicos sanos a personas en la zona de Loja por medio de ventas en el mercado y en sitio. Nuestra misión no es solo proporcionar estos alimentos de alta calidad sino que también desplegar el conocimiento de los beneficios de las comidas orgánicas para que por medio de mejor nutrición se logre una mejor salud en estas comunidades. Muchos de los clientes que actualmente viajan a la finca para comprar nuestros productos orgánicos (aproximadamente cincuenta familias por semana) han expresado muy fuertemente su interés en un restaurante que ofrezca estos productos con un valor agregado. Es por esto que creemos que un restaurante sería muy provechoso en este sitio. La localidad del restaurante es ventajosa porque los clientes además de comprar sus productos para llevar a casa, podrían comer estas comidas que han estado solicitando y además, ver las plantaciones de verduras y frutas que están comprando para así estar seguros de la calidad de sus compras.

HH Nutripac desea expandir sus servicios para que por medio de una experiencia gastronómica y participativa se logre desplegar el conocimiento de los beneficios de la agricultura orgánica y una nutrición sana.

Los clientes de nuestro restaurante empezarán siendo nuestros clientes actuales que ya viajan a las afueras para comprar nuestros productos. Próximamente, por medio de una campaña de publicidad y por que correrá la voz de la calidad de comida que ofreceremos, contamos que nuestra clientela crecerá y atraeremos a más clientes al restaurante.

Productos y Servicios

Aunque el menú aun no está desarrollado, el restaurante ofrecerá comidas preparadas con productos 100% orgánicos producidos en los huertos de H & H Nutripac. Estos productos serán complementados con un mínimo de productos traídos de afuera como por ejemplo el arroz. Los platos servidos se diferencian de otros restaurantes por la calidad de los ingredientes utilizados para preparar las comidas. Son productos nutritivos, cultivados de forma muy sana y a la vista del cliente para que ese se asegure de su calidad impecable. Aunque la calidad de comidas que ofrecemos es suprema los precios son módicos y cómodos.

Después o antes de sentarse a comer en el restaurante, nuestros clientes podrán aprovechar de otros dos servicios muy importantes que ofrecemos. El primero consiste en la visita o "tour" de los huertos, para educar al cliente sobre métodos más sanos de cultivo, y para que se asegure de la pureza de los productos consumidos. El segundo, es la venta de productos orgánicos, como los que degusto en el servicio de restaurante para que en sus casas continúen con una dieta más nutritiva y sana.

Plan de Mercadotecnia

La estrategia de mercadotecnia se fundamenta en explotar los recursos actuales de H.H. Nutripac. Para aprovechar a clientes de productos agrícolas, podemos entrar a la industria de restaurantes con una base estable de clientes. Nuestras próximas campañas de publicidad podrán capitalizar en nuestra actual buena reputación. En este plan de mercadotecnia, sugerimos que se amplifiquen los esfuerzos de la publicidad. Queremos usar más fichas y distribuciones para encontrar un mercado más amplia.

Competencia

En el área de Loja hay muchísimos restaurantes que ofrecen todos tipos de comida. Sin embargo, no hay restaurantes que ofrecen comida orgánica ni que promueven la salud de sus clientes. Esta falta de comida sana es una oportunidad que el restaurant de HH Nutripac llenará. Reconocemos que nuestra comida será más cara que la de la competencia, y que también la ubicación a diez minutos fuera de la ciudad es menos conveniente, sin embargo creemos que nuestros clientes pagarán precios más altos por la comida de calidad superiora. Los socios de HH Nutripac están seguros en que los clientes de sus productos orgánicos irán a su finca para comida sana y orgánica. Mucha gente ya va a restaurantes afuera de la ciudad para comer comida única, especialmente los chanchos y parrilladas. Esta tendencia muestra que la gente de Loja está dispuesta a hacer el viaje al campo para consumir comida única, como la que ofreceremos en HH Nutripac.

Promoción

El lanzamiento del restaurant estará precedido por una campaña de promoción. Esta campana incluirá una variedad de fichas y distribuciones para ampliar nuestra base de clientes. Los clientes del mercado identificados son los consumidores actuales de nuestros productos orgánicos porque ellos obviamente están dispuestos a comprar comida sana. Los materiales de promoción incluirán los detalles relevantes del restaurante, específicamente la calidad de la comida orgánica. En el lanzamiento, intensificaremos nuestras obras de publicación. Hay mucho espacio para ampliar la publicidad; por ejemplo, en el último año, HH Nutripac ha distribuido solo tres mil propaganditas.

Pronóstico

Ahora no podemos pronosticar las ventas, porque todavía estamos discutiendo los detalles del restaurante. Ante de pronosticar, tenemos que finalizar el plan de la infraestructura y la capacidad del restaurante.

Plan de Operaciones

Producción

Los socios de HH Nutripac prepararán sus propios productos orgánicos para servir a los clientes del restaurant. La preparación de los alimentos estará a cargo de las mujeres de HH Nutripac. Anticipamos que tres personas tendrán que trabajar durante las horas de la operación. Todas las mujeres de H H Nutripac son buenas cocineras, y preparan comida riquísima y apropiada según la visión del restaurant.

Horas de Operación

El restaurante atenderá al público tres días por semana, de viernes a domingo, de 8:00 a 20:00 horas.

Infraestructura

Al inicio, el restaurant estará ubicado en un edificio a lado de las hortalizas de HH Nutripac. Ya tienen un techo y piso de concreto, actualmente usado por otros propósitos. En los siguientes meses, los socios van a construir muros y otras obras adicionales para adecuar el espacio del restaurant.

El restaurant tendrá aproximadamente ocho mesas de cuatro personas, con una capacidad máxima inicial de 32 clientes.

Personal

Los socios de HH comparten las responsabilidades de la finca, y así mismo compartirán turnos de trabajo en el restaurant. El restaurant requerirá tres trabajadores, los cuales serán proveídos por los socios de HH Nutripac, entonces no será necesario contratar a empleados adicionales.

Inventario

Todo el inventario será de los productos orgánicos de HH Nutripac. Hay algunas cosas que se tienen que comprar como el arroz, aceite, y azúcar, pero la gran mayoría de los ingredientes serán sus propios productos sanos. Porque la venta de comida orgánica es el factor más importante del restaurant, los socios de HH Nutripac tomarán precauciones para garantizar un suministro estable de los productos necesarios. Estas precauciones deben incluir una planificación del jardín para producir las verduras permanentemente por todo el año. Una recomendación que estamos explorando es no tener un menú fijo. Pueden tener un menú más flexible el cual permita que cambie cada día, reflejando la naturaleza orgánica del restaurant. También, este tipo de menú que ofrece pocos platos reduciría el trabajo en la cocina.

Organización y Gerencia

Gerencia

Los socios de HH Nutripac colaborarán en manejar el restaurant. Ellos tienen mucha experiencia en la producción y preparación de comida sana. Como una familia, no anticipamos ningún problema con la gerencia del proyecto.

Gastos de Constitución y Capitalización

Gastos Aproximados al momento

\$ 10.000— (hay que detallar)

Plan Financiero

El mejoramiento de la infraestructura, y otros costos tienen el estimado crudo de \$US 10.000 por los socios de H.H. Nutripac. Los socios están buscando una lista de todos los componentes necesarios, y debemos hacer un presupuesto concreto en las próximas semanas.

Los costos variables serán mínimos. La mayoría de los costos de comida ya son absorbidos en la producción de los productos de la finca, entonces no representan un costo grande. Los socios de H. H. Nutripac están intentando ampliar su producción agrícola, para vender más en el mercado y proveer materiales para el restaurant. El costo más importante de este tipo de proyecto es el salario de los empleados, pero en el caso de H.H. Nutripac, se compartirán las responsabilidades y las ganancias del restaurant. No van a pagar sueldos así mismos por el trabajo.

Recomendaciones de Soluciones Comunitarias

Siendo que Zachary Smith, de SolCom, lleva muchos años colaborando con la familia Paccha Uchuari él estará encargado de explicar este documento. Es recomendable que Alexandra Morocho Paccha colabore con Zachary porque ella tiene un buen conocimiento de la computadora y va a poder comunicarse con Zachary y hacer cambios a este documento.

Vamos a alistar los puntos fuertes cuales serán necesarias para hacer este documento más profesional.

- Hay que revisar el “Plan de Mercadotecnia”. Ver el apéndice y contestar cada pregunta antes de empezar la empresa.
- Hay que revisar el “Plan de Operaciones. Ver el apéndice y contestar cada pregunta antes de empezar la empresa
- Hay que elaborar los “Gastos de Constitución” para anticipar el dinero necesario para arrancar el proyecto
 - Hará muchos gastos iniciales antes de iniciar una empresa. Es importante pronosticar/estimar estos gastos con precisión. Después de fijar los gastos iniciales tendrá que buscar capital suficiente para cubrir estos gastos. Esta parte es como una investigación. Una investigación más completa proveerá resultados más precisos. Resultados más precisos dejarán menos espacio para errores y fracaso. Aunque puede tener investigaciones precisas todavía van a tener más gastos que se han pronosticado. Es como una regla no escrito. Hay dos maneras para hacer espacio para los gastos no anticipados. La primera es agregar una reserva de fondos para cada detalle en el presupuesto. El problema con esa técnica es que destruya toda la precisión del plan de trabajo. La segunda técnica es agregar un detalle que se llama “eventualidades” para ser contable por los gastos no pronosticados. Esa técnica es aconsejable. Hablar con otros empresarios quienes tienen empresas similares a la suya. Ellos pueden contar los gastos que se han realizado. Si no puedes sacar buena información es aconsejable dar 20% del total de los gastos de constitución en el detalle “eventualidades”. Explicar sus investigaciones y como pronosticó los gastos de constitución. Enlistar las fuentes, los montos, y términos de los préstamos necesarios. También explicar y detallar cuánto dinero será contribuido por cada accionista y que porcentaje de posesión tendrá.
- Incluir una sección de “Apéndices” al fin del documento que incluya:
 - Incluir detalles e investigaciones en el plan de trabajo; por ejemplo:

- Trípticos/ propaganda
- Estudios de la industria
- Planes y diseños
- Croquis y Fotos
- Artículos de revistas, etcétera
- Lista detallada de equipo por comprar
- Copias de contratos
- Cartas de apoyo de clientes potenciales
- Cualquier otra materia para apoyar los pronósticos del PLAN
- Estudio del Mercado
- Lista de activos accesibles como prenda
- Finalmente, tiene que perfeccionar el PLAN:
 - El plan de trabajo puesto anteriormente debe ser modificado para servir mejor el tipo específico de la empresa y la audiencia para quien se escriba este plan.
 - Para Solicitar Capital:
 - Para Banqueros
 - Banqueros quieren ser seguros que se puede devolver el dinero prestado. Si vas a usar este plan para presentar a las prestamistas, incluye:
 - Cantidad del préstamo
 - Como usará el dinero
 - Qué va a cumplir con este dinero. ¿Como hará la empresa más exitosa?
 - Términos de repago del préstamo. ¿En cuánto tiempo repagará todo? Es probable que no podrá negociar la tasa de interés pero tal vez podría negociar el plazo de repago.
 - Para Accionistas
 - Accionistas tienen perspectiva diferente. Buscan crecimiento dinámico y esperan compartir las ganancias. Quieren ver:
 - Fondos necesarios (corto plazo)
 - Fondos necesarios en 2 a 5 años.
 - Como usará los fondos la empresa y como ayudará crecer la empresa.
 - Estimado devuelvo de inversión
 - Estrategia de salir para los accionistas
 - Porcentaje de posesión de los accionistas
 - Condiciones de contrato
 - Plan financiero disponible
 - Puesto de los accionistas en el comité de administración.
 - Para Tipo de Empresa:
 - Servicio
 - Negocios de servicio venden productos no tangibles. Estos negocios son más flexibles que otros tipos de negocios, pero tienen más costos de mano de obra y en general poco en activos fijos.
 - ¿Cuáles son los elementos claves de competencia de la industria?
 - Sus precios
 - Métodos utilizados para fijar los precios
 - Sistema del manejo de producción
 - Procedimiento de control de calidad. Normas de calidad de la industria
 - Como medir la productividad del mano de obra
 - Porcentaje de trabajo subcontratado a otras empresas. Sacará una ganancia por subcontratar?
 - Política y procedimiento de crédito, pagos, y cobranzas
 - Estrategia para mantener base de clientes

