

RESTAURANTE PARA DIABETICOS

Kelly Lorena Barbosa
Cindy Alejandra Fajardo

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior CUN

Negocios internacionales

Creación de empresa I

Bogotá D.C., Colombia

2019

Tabla de contenido

SEGMENTO	2
PROPUESTAS DE VALOR	3
CANALES	4
RELACIÓN CON LOS CLIENTES	5
FUENTE INGRESO.	6
RECURSOS CLAVE	7
ACTIVIDADES CLAVES	8
SOCIOS CLAVES	8
COSTOS VARIABLES	9
CONCLUSIONES	9

SEGMENTO

- CLIENTE:

Los clientes serán personas que padezcan de diabetes o cuya satisfacción sea el comer saludable ya que es una enfermedad que se puede sobrellevar, controlar y prevenir.

- MODELO

Nuestro modelo será directamente personas, ya que contaremos con nuestro propio establecimiento.

- LUGARES

Principalmente sería en Bogotá, este negocio se puede implementar en cualquier ciudad o país ya que contamos con gran variedad de menús.

- CLIMA

En cualquier clima ya que no interfiere en ninguno de los platos.

- EDAD

12 años en adelante

- SEXO

Hombres y Mujeres que sufran de problemas diabéticos.

- RAZA

No interfiere ya que es un restaurante para cualquier persona que padezca de dicha enfermedad, cualquier persona puede padecer de esta enfermedad.

- OCUPACION

Pueden ser profesionales, estudiantes, gerentes, educadores, etc., Personas económicamente activas y que padezca de esta enfermedad.

- NIVEL ESCOLARIDAD

Estudiantes bachilleres en adelante que económicamente sean activas.

- INGRESO

No interfiere, desde que cuente con un ingreso, serán platos asequibles.

- ESTRATO

Se podría definir que serán estratos 3 y 4 en adelante, ya que son personas las cuales podrían ser clientes potenciales

- ESTADO FAMILIAR

Cualquier persona puede acercarse a nuestro restaurante ya que es un restaurante para diabéticos; cualquier persona es propensa a sufrir esta enfermedad, tanto solteros como casados, hijos, nietos, primos, tíos, etc.

- PSICOGRAFICAS

Deseo de satisfacer los requerimientos alimenticios de personas que padecen de diabetes y de todos los interesados en llevar una vida sana.

PROPUESTAS DE VALOR

Nuestra propuesta de valor es nuestro restaurante para diabéticos el cual es innovador y pensamos en el bienestar de aquellos que lo necesitan, ya que son personas que no pueden comer una empanada o una hamburguesa cada vez que quieran; deben tener una vida saludable sin grasas azucares y harinas, por este motivo pensamos en esta necesidad para ellos.

- CUAL ES EL VALOR AGREGADO

El valor agregado de este restaurante es su servicio, los platos y los chef, quienes son especializados para brindar la mejor atención para estas personas que sufren bastante al padecer de esta enfermedad que los conlleva a tener una vida saludable.

- QUE PROBLEMA SOLUCIONO

La solución que nosotros presentamos en este trabajo es mostrarles a las personas diabéticas que pueden salir a disfrutar en un restaurante donde van a disfrutar los mejores platillos sin tener que preocuparse por su enfermedad.

- CUAL ES EL COMPONENTE INNOVADOR

La idea de este restaurante para diabéticos es ofrecer a los diabéticos, la oportunidad de disfrutar los placeres de la comida de manera libre, sin culpas, y más importante aún, sin riesgo alguno para su salud.

CANALES

- DISTRIBUCIÓN

Nuestro canal de distribución será un establecimiento propio con el fin de comercializar y distribuir en el mismo; más adelante cuando se cuente con buena posesión implementaremos domicilios, online, etc.

- COMUNICACIÓN

Nuestro medio de comunicación ya que hoy en día vemos muy activo y llamativo el tema de las redes sociales, implementaremos una página en la cual conozcan de nuestro restaurante y vean lo interesante e innovador. Además que contaremos con contacto directo con nuestros futuros y potenciales clientes; por medio de volantes, publicidad.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Como base fundamental de la empresa debemos tener en cuenta que para progresar en la idea de negocio es importante la comunicación y el buen trato con los cliente, pues además de ser quienes se encargaran de hacer que económicamente la empresa aumente, también son el un medio de publicidad voz a voz.

Hoy día microempresas son conocidas en ciertos sectores económicos no solo por su gran publicidad en medios de comunicación, o por la innovación en el mercado, también lo son porque la satisfacción de sus clientes, son la publicidad necesaria para que conozcan el producto y se cree fidelidad hacia el mismo.

La idea de negocio de “restaurante para diabéticos”, nace de la necesidad de proveer a personas que padecen la diabetes, ya que un buen plan de alimentación debe amoldarse a un horario además de hábitos de alimentación.

Algunos recursos para planificar comidas incluyen el Método del plato, que consiste en contar carbohidratos y el índice glucémico. Algo que para muchas personas no es tan fácil si además debes cumplir con el trabajo y deberes, lo que no deja mucho tiempo para pensar en un menú que sea adecuado para el control de la enfermedad.

Las personas con diabetes deben prestar particular atención para asegurarse de que exista un equilibrio entre sus alimentos, insulina y medicamentos orales, y ejercicio, para ayudar a controlar su nivel de glucosa. Por ello para satisfacer estas necesidades nace la idea de negocio de “restaurante para diabéticos”, un lugar de comidas con gran variedad de alimentos y postres que años atrás fueron un reto para cualquier persona comer y no sufrir una crisis.

Por ello la base central de la comunicación con los clientes será escucharlos, de modo que puedan ser partícipes del menú que desean consumir, pero teniendo en cuenta ciertos parámetros alimenticios que lo permitan.

Por otro lado “restaurante para diabéticos”, será una de las primeras microempresas en implementar el menú a domicilio con “coaching”, donde se le permite al cliente así como en el restaurante sede, participar y opinar sobre los alimentos que desea consumir, además de ser instruido en su domicilio por un nutricionista quien está capacitado para enseñarle al cliente cómo debe preparar sus alimentos y con qué frecuencia debe hacerlo.

Las personas quienes deciden cambiar sus hábitos alimenticios, debido a que si bien la idea de negocio está enfocada principalmente para diabéticos, también lo pueden hacer quienes no la padezcan, así como incentivo, podrán disfrutar postres, galletas y más con tranquilidad, pues de igual forma cada receta está hecha cuidadosamente con el fin de que el cliente pueda deleitarse sin pensar en su enfermedad. Adicionalmente ya que el cliente es la prioridad, será posible que dependiendo de cual sea su edad y sus capacidades, se le hará entrega semanal del menú en su

domicilio, acompañado de degustaciones cuando se trate de un nuevo producto. De este modo se establece de forma en la que se desarrollaran las relaciones cliente- empresa.

FUENTE INGRESO.

Los ingresos de la empresa no serán principalmente de los clientes, por ello cada vez que el cliente acuda al restaurante se le ofrecerán paquetes llamativos como membresías y días especiales de descuento con el fin de atraer a más personas y así mismo lograr que consuman más los productos.

Se establecerán días de eventos, como comidas y onces, donde el menú será clave para poder atraer más ingresos, esto se dará una vez al mes y su función será que los comensales pidan cada vez más y más, ofreciéndoles solo para estos eventos espacios con juegos, música y presentaciones.

Por otro lado estarán a la venta recetarios que fomenten la sana alimentación, en personas de 10 años en adelante. Sera posible adquirirlos en el restaurante y tendrán disposición a domicilio. Además de artículos que ayuden a recordar el horario de comidas y llevar un control de toma de medicamentos.

Primordialmente la inversión no será necesaria monetariamente, los insumos y la maquinaria para empezar el proyecto serán el capital para emprender el proyecto, la manera de hacer crecer los recursos aunque no será la más fácil, si tendrá elementos clave para asegurar los ingresos, la calidad y atención que se le brinde al cliente acreditarán el producto y a corto plazo se verán reflejadas las ganancias.

RECURSOS CLAVE

Para emprender el proyecto hay que tener en cuenta la infraestructura necesaria para brindar el servicio a las personas, además de que a ser restaurante no serán necesarios solo implementos de cocina , las mesas, sillas y demás muebles para acondicionar el espacio para las personas, deben ser adquiridos bajo la premisa de que son útiles y duraderos, Los equipos y utensilios deben ser de material lavable, liso, y fáciles de limpiar y desinfectar. No deben alterar el olor y sabor del alimento que contenga.

- La localización de los equipos debe ser de fácil acceso para su limpieza.
- Todos los equipos deben ser fácilmente desarmables para su limpieza.
- El personal adecuado para la atención a las personas, especialistas que estén capacitados para tratar personas diabéticas también hacen parte clave de los recursos de la empresa.

En cuanto a los alimentos necesarios, ya que su función será para ser distribuidos en el menor tiempo posible, esto para que no se descompongan y pierdan vida útil, serán abastecidos por un banco de alimentos con el fin de bajar costos pero no calidad de producto.

ACTIVIDADES CLAVES

La identificación de las acciones más importantes que nuestro restaurante debe de ejecutar es muy importante para el modelo de negocios funcione.

A continuación se va a exponer las actividades claves de nuestro restaurante

- **Producción.** Esta actividad es la base de nuestro negocio debido a que es el proceso de los platos , es un factor importante en la compra del producto ya que es la transformación de cada alimento para así poder crear un plato acorde a nuestros cliente.
- **Gestión de compras.** Es un factor clave en un restaurante debido a que se deben de diariamente o constantemente la compra de la materia prima ya que todos los alimentos deben de ser frescos, saludables sin conservantes ni colorantes.

SOCIOS CLAVES

- **Proveedores** son una parte importante debido a que este tiene incidencia en la calidad del plato y en su costo además de esto son ellos los que nos ofrecen la materia prima para la producción de nuestro producto así que lo debemos de tener como un socio y no como uno de distribución sino uno de abastecimiento para nuestro negocio.

- **Competidores indirectos** estos pueden ser unos socios importantes ya que estos ofrecen productos suplementarios al ofrecerles nuestro producto pasan a generar tantas ganancias para ellos como reconocimiento y ganancias para nuestra compañía.

COSTOS VARIABLES

- Materias primas para la creación de 30 platos se debe de tener un presupuesto de 5.000.000 ya que se comprarán alimentos de óptima calidad
- Mano de obra los chef y auxiliares del chef 7.000.000 mensuales ya que se tendrán ayudantes y expertos en la cocina.
- Costos indirectos tales como arriendo, seguridad, meseros, cajeros etc. 4.200.000 en estos costos se verá a la persona de aseo, al vigilante, a las personas encargadas de la atención al cliente.
- Administrativos 7.000.000 acá se encuentran a todos los supervisores líderes de cocina y a los altos cargos de la organización.
- Servicios 2.300.000 mensuales en estos se cuenta el agua, la luz, el internet, el gas que se utilizara en nuestro negocio
- Impuestos 4.000.000 anuales estos son los cobros que exige la ley cada año por la apertura de nuestro negocio.

CONCLUSIONES

En conclusión, con este trabajo creemos que este proyecto sería muy aceptable, no solo porque es algo que podemos construir con pocos recursos, si no, porque sabemos que es una necesidad para todas aquellas personas que requieren de un poco más de acompañamiento. Además, que es un tema bastante llamativo para aquellas personas que temen el salir a comer a un restaurante por el recelo de que este les cause una complicación en su enfermedad, ya que son bastantes vulnerables a diferentes tipos de alimentos.

Es una problemática que hoy en día nos incumbe a todos, por nuestros malos hábitos alimenticios no solo por la autoridad de escoger si no porque todo nos entra por los ojos, el aroma, las cantidades, su textura, etc.; la comida “chatarra” se ha vuelto bastante atractiva al ser humano, se está convirtiendo en un estándar de consumo.

La diabetes es una enfermedad tratable pero no curable, se da cuando el nivel de azúcar se eleva en la sangre. Es un trastorno metabólico por el que el páncreas no funciona bien y no produce insulina. Es más fácil que se presente en personas que han tenido parientes con la enfermedad.

Siempre ha existido la tendencia de una mala cultura alimenticia. Pero en la actualidad ha proliferado la cantidad de químicos en los alimentos.

Es necesario tener un plan nutricional, las proporciones, cantidades y tipos de alimentos, las proteínas, grasas y carbohidratos en su dieta deben ser exactos a las recomendaciones.

especialistas. Además, hacer ejercicios y mantenerse activos. Las emociones influyen en el estado de ánimo de una persona, pero no desencadenan la enfermedad por lo que no es causa, aunque inteligencia emocional es recomendable para llevar una vida plena.