

# ENTREGA PROYECTO EMPRESARIAL

## BAR HOLLYWOOD



María Paula Rivera  
Arelis Ruiz Martínez  
Erica Tatiana Cubides  
Noviembre 2020.

Corporación Unificada Nacional  
Colombia, Bogotá  
Creación de empresa 1 - modelos de innovación 50101

REDES SOCIALES DEL PROYECTO:  
<https://mariarivera90.wixsite.com/misitio-2>

## TABLA DE CONTENIDO

- PRIMERA ENTREGA
  - COMPROMISOS DE AUTOR
  - LOGO
  - OBJETIVOS
  - CLAVES PARA EL ÉXITO
  - OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE
  - TEORÍA DE VALOR ANCLADA A LA IDEA DE NEGOCIO
  - ANALISIS PESTEL
  - ÁRBOL DE PROBLEMAS
  - INVESTIGACION
  - ÁRBOL DE OBJETIVOSÁRBOL DE OBJETIVOS
  - PREGUNTA PROBLEMA
  - PROBLEMA, RETO U OPORTUNIDAD
  - IDEA DE NEGOCIO CON LAS CAUSAS
  - LLUVIA DE IDEAS
  - MATRICES COMBINATORIAS
  - RELACIONES FORZADAS
  - BIÓNICA
  - ANALOGÍAS
  - AUTOEVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO
  - IDEA DE NEGOCIO
  - INNOVACIÓN
  - CONCLUSIONES, RESUMEN EJECUTIVO
- 
- SEGUNDA ENTREGA PROYECTO EMPRESARIAL
  - INTRODUCCIÓN
  - OBJETIVOS
  - DESARROLLO DEL TRABAJO
  - ANÁLISIS DE LA DEMANDA
  - ANÁLISIS DE LA OFERTA
  - ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN
  - ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

## TABLA DE CONTENIDO

- BUYER PERSONA
- SELECCIÓN DEL SEGMENTO
- NUESTRO TIPO DE SEGMENTACIÓN
- CARACTERÍSTICAS DE NUESTRA SEGMENTACIÓN:
- TAREAS DEL CLIENTE:
- FRUSTRACIONES DEL CLIENTE
- ALEGRÍAS DEL CLIENTE
- PRODUCTOS Y SERVICIOS
- ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES:
- CREADORES DE ALEGRÍAS:
- FRASE PROPUESTA DE VALOR:
- FICHA TÉCNICA
- CICLO DE VIDA
- DISEÑO DE CONCEPTO
- DISEÑO EN DETALLE:
- PRODUCCION
- PRECIO DE VENTA
  
- TERCERA ENTREGA
- OBJETIVOS
- RESUMEN EJECUTIVO
- CLAVES DEL ÉXITO
- OTRAS IDEAS EN EL MERCADO
- ESTUDIO DE LA OFERTA
- DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO
- PROPUESTA DE VALOR
- SELECCIÓN DEL SEGMENTO
- PROCESO DE PRODUCCIÓN DIAGRAMA DE BLOQUES

## **TABLA DE CONTENIDO**

- FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO
- CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO QUE SE PLASMAN EN EL PROTOTIPO
- CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO Y EVIDENCIA
- DESARROLLO MODELO RUNNING LEAN
- DESCRIPCIÓN LEAN CANVAS
- OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN
- FORMULARIO
- TABULACIÓN

## COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Erica Tatiana Cubides Valderrama identificado con C.C 1000834327 estudiante del programa Administración Turística y Hotelera declaró que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

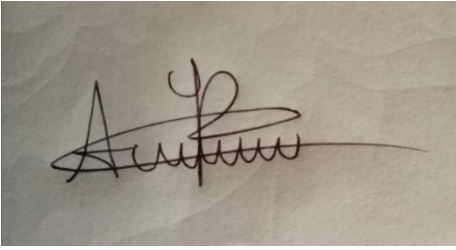


---

Firma

Yo Arelis Yumar Ruiz Martinez identificado con C.C 1006552886 estudiante del programa Administración Turística y Hotelera declaró que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

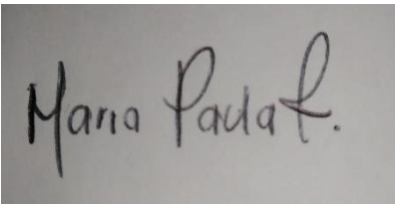


---

Firma

Yo María Paula Rivera Ladino identificado con C.C 1000590001 estudiante del programa Administración Turística y Hotelera declaró que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



---

**Firma**

## PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

### INTRODUCCIÓN

#### NUESTRA IDEA DE NEGOCIO:

Bar temático Hollywood y el séptimo arte en general. Hollywood representa un icono para el cine, tanto moderno como antiguo, además siendo un referente para la cultura occidental. Nuestro bar contará con espacios caracterizados en el ambiente de películas emblemáticas, personal representando a grandes personajes que marcaron a todas las generaciones, bebidas que transporten a los clientes a sus películas favoritas, igualmente actividades que distinguen positivamente a nuestros clientes.

#### LOGO:



#### OBJETIVOS QUE ESPERAMOS LOGRAR

- 1). Plasmar las bases de nuestro negocio para así crecer en todos los aspectos necesarios para el bar.
- 2). Demostrar adecuadamente los conocimientos profesionales a nuestros clientes, nada nos haría más feliz que la satisfacción de nuestro servicio.
- 3). Tener buenos comentarios con respecto a nuestros servicios y cada uno de los planes que tenemos para la comodidad de los clientes.
- 4). Ser reconocidos tanto nacional como mundialmente por la temática y así lograr un mayor porcentaje de ventas.
- 5). Incitar a las personas a una mayor idea de negocio para que vean una visión grande y así puedan llegar a ella.

#### CLAVES PARA EL ÉXITO

- Nuestro bar contará con un personal de trabajo capacitado para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes
- Motivamos a nuestro equipo de trabajo con incentivos cuando se logre un buen e impecable trabajo
- será un lugar muy llamativo contará con mucha iluminación y el ambiente será con temática de películas emblemáticas de Hollywood

- contaremos con páginas web y redes sociales donde podràs informarte sobre la carta, los horarios, los teléfonos para reservas, nuevos productos, eventos o promociones.

## **OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE A LA IDEA DE NEGOCIO**

Nuestra empresa “Bar Hollywood” está consciente del aporte que y los objetivos que se llevarán a cabo, teniendo en cuenta los aspectos sociales, económicos y ambientales.

Teniendo en cuenta los 17 objetivos de desarrollo sostenible contamos con los siguientes:

3) “Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos y todas las edades.”

Tendremos productos altamente verificados con un buen manejo de almacenamiento para que nuestros clientes se sientan a gusto de lo que ofrecemos, teniendo en cuenta que es un bar, nuestro establecimiento va dirigido al tipo de cliente de clase media y media-alta, con un ambiente muy agradable para el gusto de las personas entre los 18 y 50 años.

La clientela de la cual se espera mayor influencia es de los turistas tanto nacionales, como extranjeros, los cuales llegan a visitar la fabulosa temática que sin duda alguna llama mucho y sobre todo brindando una excelente atención para que todos se lleven una buena imagen de nuestro establecimiento.

6). “Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos.”

Nuestro bar cuenta con una adecuada disponibilidad y acceso al servicio de agua, saneamiento e higiene para todo nuestro público.

13). “Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos”

Nuestro aporte al calentamiento global está enfocado en el reciclaje, teniendo en cuenta la norma de separar adecuadamente, también reduciremos el consumo de plásticos, con bolsas reciclables, etc.

En nuestros objetivos sociales deseamos generar un espacio acorde para los amantes del cine  
Económicos: ofrecer empleos en el sector

Ambientales: cumplir y satisfacer los objetivos de sostenibilidad.

## **TEORÍA DE VALOR ANCLADA A LA IDEA DE NEGOCIO**

**PROBLEMA IDENTIFICADO:** El problema que encontramos actualmente de acuerdo a nuestro entorno es que de acuerdo a la pandemia el sector turístico ha sido altamente afectado, en nuestro caso nuestro bar va con una mayor influencia en los turistas tanto nacionales como extranjeros.

Desde el punto de vista de la teoría del valor comparativo queremos aportar a crear impacto social creando valor económico generado en aportes y beneficios un poco más allá de los naturales de la empresa, como nos indican. Dando nuestra solución siendo de cierta forma más creativos mejorando las actividades de negocios mediante identificación y la solución



de los problemas sociales, de este modo abordando nuestra idea de negocio tendrá mejora de condiciones sociales y económicas de nuestro lugar con la temática abordada en el bar, todo esto con la debida seguridad y todos los protocolos asignados, con el fin de que la comunidad en general se vean beneficiados y con mayor confianza.

#### ANALISIS PESTEL:

P	<p>-Legislación turística colombiana.</p> <p>- Las <b>Normas de Calidad</b> de Servicio son los documentos mediante los <b>cuales</b> se establecen requisitos para los distintos servicios ofrecidos por entidades públicas o privadas, cuyo cumplimiento es una condición para la certificación mediante la Marca de <b>Calidad Turística</b> Española, entre estas normas tenemos: NORMAS ISO 9001, NORMAS ISO 14001, NORMAS ISO 22001, NORMAS ISO 27001, NORMAS ISO 45001, todas a la calidad, medio ambiente, riesgos y seguridad.</p>
E	<p>Nuestro bar es establecimiento comercial y de servicios Sector terciario: dedicadas a la <b>distribución</b> de bienes y servicios, como ser <b>comercio</b>, transporte, turismo, etc. Crecimiento constante desde 1900 de 20 a 30%.</p>
S	<p>Nuestro establecimiento va dirigido al tipo de cliente de clase media y media-alta, con un ambiente muy agradable para el gusto de las personas entre los 18 y 50 años. La clientela de la cual se espera mayor influencia es de los turistas tanto nacionales, como extranjeros, ubicados en Bogotá, Colombia.</p>
T	<p>En avances tecnológicos tendremos las campañas por medio de páginas web, con publicidad y demás, tendremos tecnología de punta con inteligencia artificial que estará entre los clientes interactuando.</p>
E	<p>En nuestra idea de negocio, tendremos campaña en ayuda al calentamiento global, con un excelente medio de reciclable ordenado y separado adecuadamente, con un reducido uso de plásticos y por la concientización, el aprendizaje y las fuentes de energía renovables.</p>
L	<p>-DECRETO 2395 DE 1999 -Ley 300 de 1996 en lo relacionado con la inscripción en el Registro Nacional de Turismo de los establecimientos gastronómicos, bares y negocios similares.</p>

## ÁRBOL DE PROBLEMAS

### ÁRBOL DE PROBLEMAS

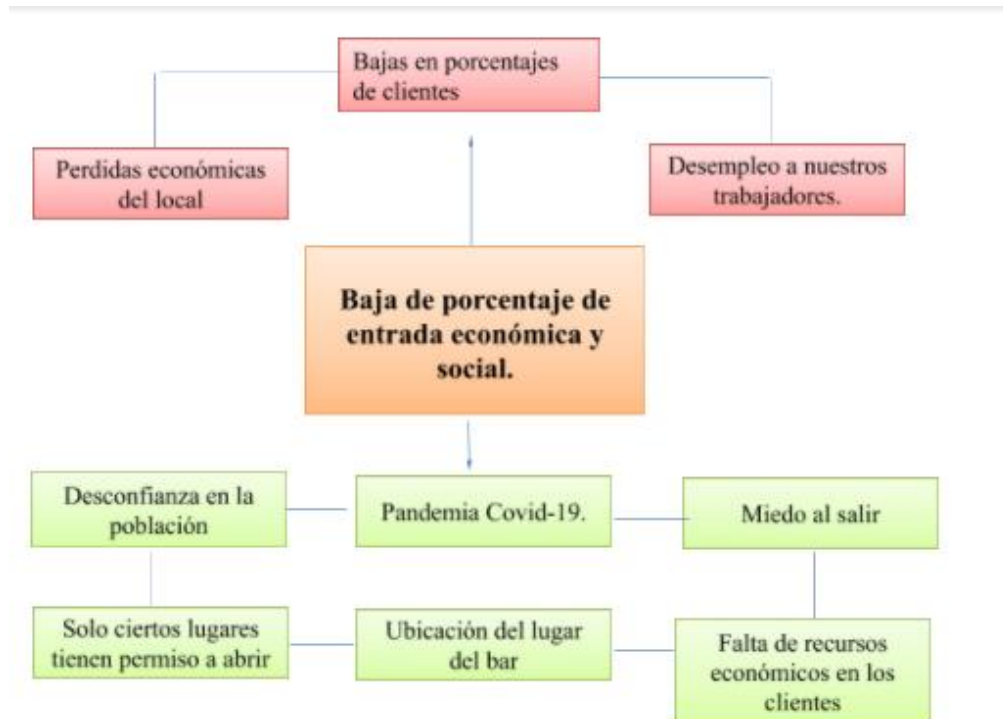
**NUESTRO PROBLEMA CENTRAL:** El problema que encontramos actualmente de acuerdo con nuestro entorno es que de acuerdo a la pandemia el sector turístico ha sido altamente afectado, en nuestro caso nuestro bar va con una mayor influencia en los turistas tanto nacionales como extranjeros, entonces sería esta la falta.

### INVESTIGACIÓN

**¿QUIÉNES SON LOS INVOLUCRADOS?:** La clientela tanto nacional como extranjera.

**¿CUÁLES SON LAS CONDICIONES NEGATIVAS PERCIBIDAS POR LOS INVOLUCRADOS?:** Claramente el miedo que les genera el hecho de salir de sus casas porque sienten que pueden salir perjudicados por la pandemia.

**PROBLEMA PARA DESARROLLAR:** Baja de porcentaje de entrada económica y social.



## ÁRBOL DE OBJETIVOS

**SITUACIÓN ESPERADA QUE SERÁ ALCANZADA MEDIANTE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA:**

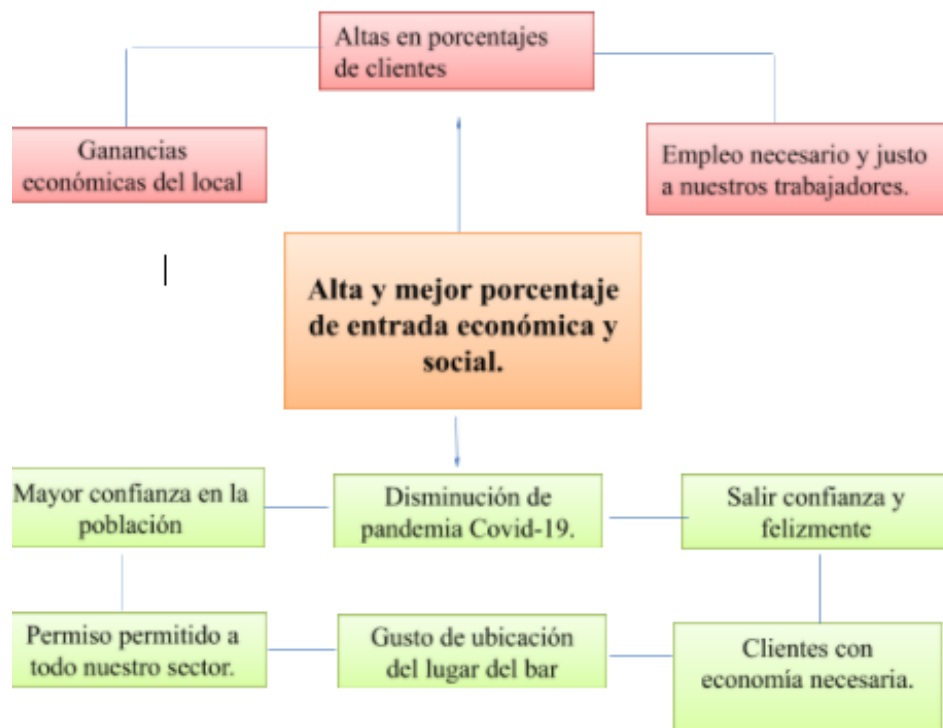
La situación que esperamos es que con los adecuados protocolos de bioseguridad los clientes sientan una mayor confianza a la hora de entrar a nuestro negocio, así poco a poco reiniciar nuestra economía, nuestro apoyo social y ambiental.

### POSIBLES OBJETIVOS:

Nuestro bar temático cine y Hollywood que en Bogotá no existen bares con temática de cine, se observa una oportunidad de ofrecer al público cinéfilo un espacio, caracterizado con películas emblemáticas, para charlar y vivir una experiencia de estrella de cine, abrimos el mercado de los bares a un público que no ha tenido los espacios suficientes para expresar sus gustos por el arte.

Teniendo también un personal altamente capacitado, con experiencia en todas las áreas necesarias del bar, profesionales académicamente, con la misión de satisfacer las necesidades de los clientes y con una gran atención de escucha.

### DIAGRAMA MEDIOS – FINES:



¿Qué tan realista podría ser el logro de algunos de nuestros objetivos?:

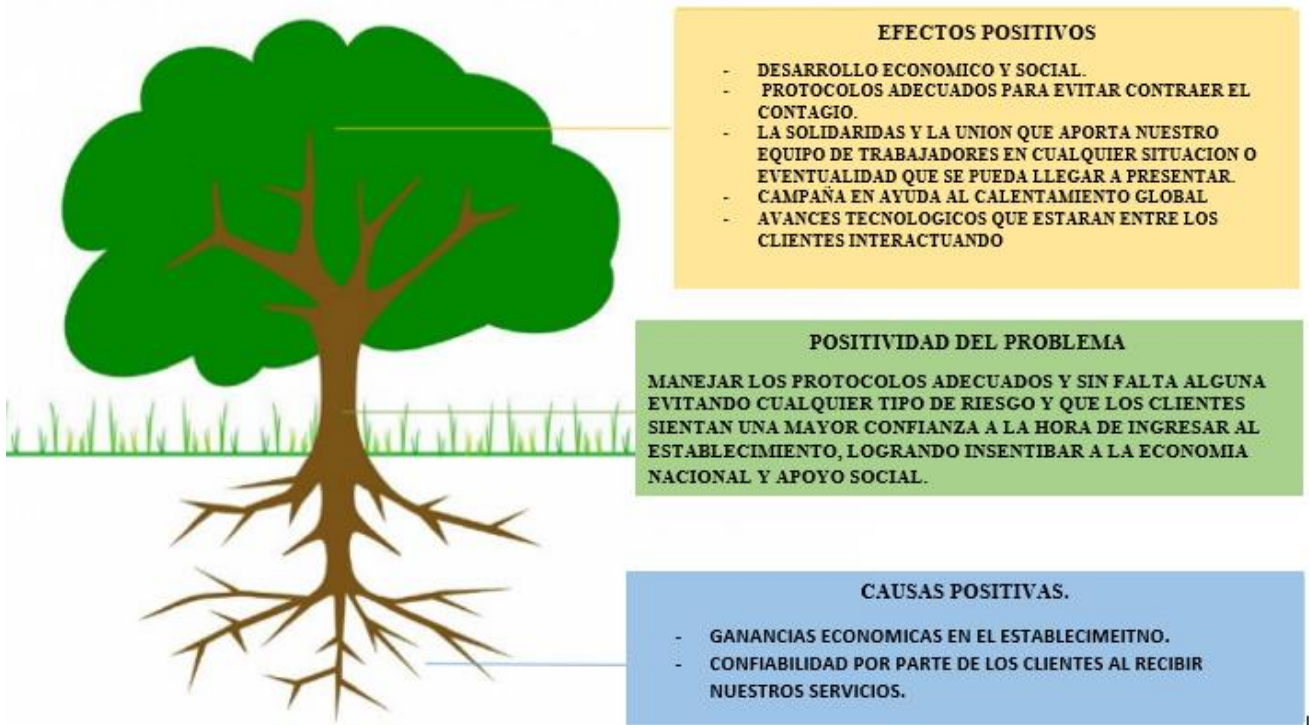
Tenemos nuestra visión adecuada para cumplir este logro, solo sería cuestión de tiempo para que nuestros clientes se sientan confiados y a gusto con nuestros servicios, teniendo una mirada perseverante en nuestros objetivos a lograr.

## PREGUNTA PROBLEMA

¿Cómo lograr subir el porcentaje social y económico tras la problemática que vivimos actualmente sin afectar la salud de la clientela nacional como extranjera?

## PROBLEMA, RETO U OPORTUNIDAD





## IDEA DE NEGOCIO CON LAS CAUSAS:

- Implementación y creación de una plataforma digital en la cual se le realiza monitoreo diario a los trabajadores del establecimiento para asegurarse de su salud evitando posibles casos de contagio que puedan perjudicar la salud de los clientes.

## IDEAS DE NEGOCIO (LLUVIA DE IDEAS , SEIS SOMBREROS, RELACIONES FORZADA, MATRICES COMBINATORIAS, BIONICA, ANALOGÍA)

### 1. LLUVIA DE IDEAS:

- Disponibilidad al servicio de agua, saneamiento e higiene para nuestro público.
- Limitar a los empleados que están enfermos o que recientemente han estado en contacto cercano con una persona con COVID 19 a quedarse en casa.
- Implementar diversas estrategias para promover entornos saludables.
- Limpiar y desinfectar las superficies que se tocan con frecuencia, todas las veces que fuese posible.
- Limitar la capacidad en las áreas para sentarse para promover el distanciamiento social.

- señales físicas como cinta en los pisos o aceras y señalizaciones para garantizar que las personas mantengan una distancia.
- Colocar carteles en lugares visibles que promuevan las medidas de protección y evitar la propagación.




## 2. MATRICES COMBINATORIAS

ELEMENTOS PROBLEMA	RIESGO ALTO	RIESGO MEDIANO	RIEGO BAJO
MESAS Y SILLAS		DESINFECCION FRECUENTE PARA EVITAR PROPAGACION	
BAÑOS	ALTA PROBABILIDAD EN SU USO INDEBIDO		
AREAS AL AIRE LIBRE			BAJA PROBABILIDAD FRECUENTANDO EL DISTACIAMIENTO SOCIAL
BARRAS		DESINFECCION FRECUENTE PARA EVITAR PROPAGACION	
ZONAS DE BAILE	ALTA PROBABILIDAD, EVITAR AGLOMERACIONES		

## 3. RELACIONES FORZADAS




CONCEPTOS Y ELEMENTOS ESTIMULO	CARACTERISTICAS	NUEVAS IDEAS
MONITOREO DE LA SALUD POR MEDIO DE UNA APLICACIÓN DE CELULAR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TOMA DE TEMPERATURA AL INICIAR Y FINALIZAR LABORES.</li> <li>- PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LA SALUD PERSONAL Y FAMILIAR.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- MEIDAS SANITARIAS POR PARTE DEL ESTABLECIMIENTO</li> <li>- VISUALIZACION EN TIEMPO REAL DE LA ADQUISICION DE DATOS POR PARTE DE LOS EMPLEADOS</li> <li>- AYUDA INSTANTANEA DE UN CUERPO MEDICO EN CASO DE EMERGENCIAS</li> </ul>

## 4. BIÓNICA

		
PROMOVER CADA HORA POR MEDIO DE LOS ANFITRIONES LA UBICACIÓN DE LAS ZONAS DE DESINFECCION Y MEDIDAS PREVENTIVAS PARA EVITAR EL CONTAGIO Y PROPAGACION DEL VIRUS	VISUALIZAR POR MEDIO DE PANTALLAS LED LAS ZONAS CON MENOS INFLUENCIA DE PERSONAS PARA MANTENER UN EQUILIBRIO EN LA CAPACIDAD DEL AFORO DEL ESTABLECIMIENTO PARA ASI EVITAR AGLOMERACIONES	IMPLEMENTAR DIFERENTES SEÑALIZACIONES DE TRANSITO DE PERSONAS PARA ENVITAR EL MINIMO CONTACTO ENTRE EL PERSONAL DEL ESTABLECIMIENTO Y PUBLICO.



## 5. ANALOGÍAS

PERSONALES	SIMBOLICAS	FANTASIOSAS
		
<p>PROMOVER POR MEDIO DE LAS REDES SOCIALES LOS PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD QUE SE ESTAN LLEVANDO ACABO DENTRO XDEL ESTABLECIMIENTO PARA BRINDARLE SEGURIDAD AL PUBLICO.</p>	<p>POR MEDIO DE NUESTROS PROTOCOLOS AYUDAMOS A DISMINUIR LA PROPAGACION DE CORONAVIRUS.</p>	<p>HACER CONSCIENCIA DE LA SEGURIDAD DE LA SALUD EN TODAS LAS PERSONAS ACERCA DE LA MAGNITUD DEL PROBLEMA QUE SE ESTA PRESENTANDO ACTUALMENTE EN EL MUNDO POR CAUSA DE ESTE VIRUS LOGRANDO LA DISMINUCION DE UN CAMBIO DE TASAS DE MORTALIDAD Y CONTAGIOS.</p>

## AUTOEVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

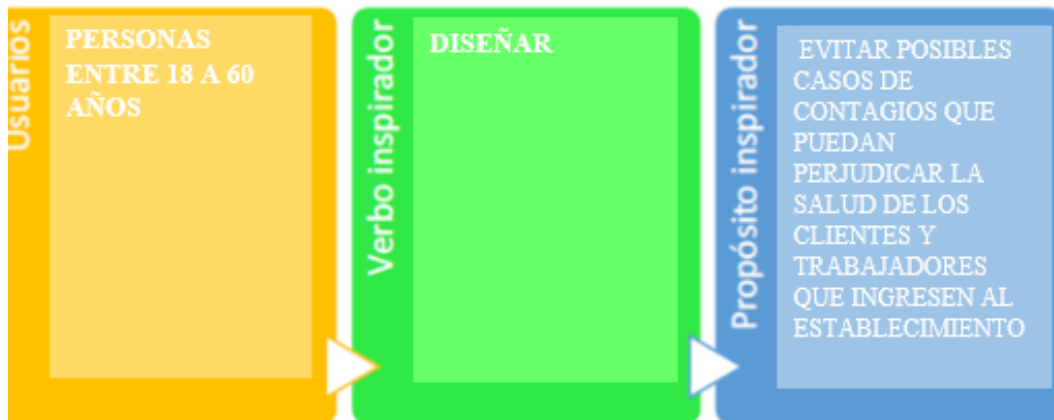
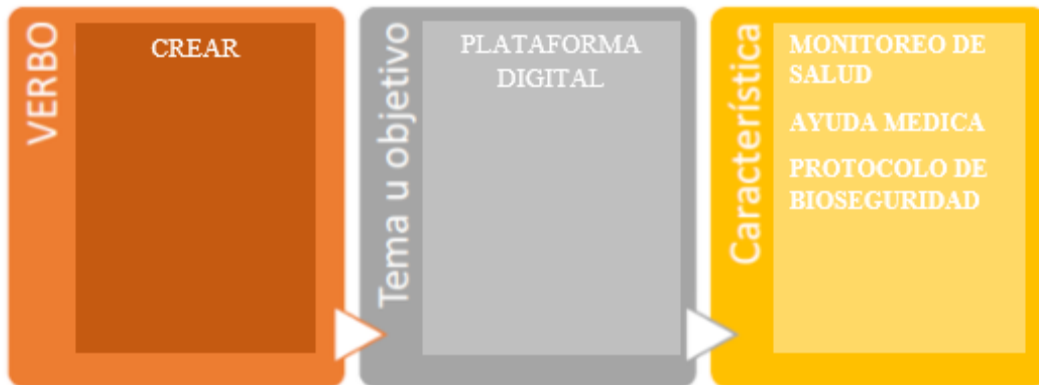
INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	<b>X</b>
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	<b>X</b>
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	<b>X</b>
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	<b>X</b>	4	5
<b>Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>

	<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	x	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	0	x	4	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 5:	3	x	5	=	15

PUNTAJE TOTAL 18

## IDEA DE NEGOCIO

PRODUCTO O SERVICIO	SERVICIO DE ENTRETENIMIENTO
QUIEN ES EL CLIENTE POTENCIAL	PERSONA LA CUAL SE SIENTE COMODA CON EL AMBIENTE MUSICAL ESTABLECIDO Y ASI MISMO SIENTE SATISFACCION POR LA CARTA DE PRECIOS Y ATENCION AL CLIENTE.
CUAL ES LA NECESIDAD	SATISFACER LOS DESEOS PREVISTOS POR PARTE DEL CLIENTE LLEVANDO A CABO MEDIDAS QUE HAGAN VISUALIZAR EL ESTABLECIMIENTO DE UNA FORMA EXCELENTE Y OPORTUNA.
¿COMO?	ESTABLECIENDO UNA ZONA CONFORTABLE EN LA CUAL LOS CLIENTES SE SIENTAN A GUSTO Y SEGUROS BAJO UN MODO DE FUNCIONAMIENTO BIOSEGURO QUE BRINDE CALIDAD TANTO AL ESTABLECIMIENTO COMO AL PUBLICO
¿POR QUE LO PREFERIRIAN?	PORQUE SE BRINDAN UN RANGO DE PRECIOS VIABLE A LA ECONOMIA ACTUAL, CON PRODUCTOS CONFIABLES Y DE CALIDAD BAJO UN AMBIENTE SEGURO





## INNOVACIÓN

Teniendo en cuenta las estrategias de innovación nuestro bar va dirigido contará con:

1. Innovación en servicios: a partir de una plataforma para satisfacer las necesidades de nuestros clientes como de transportarse hasta nuestro bar por licor o lo que deseen llevar simplemente entran a nuestra app donde encontrarán todo lo que ofrecemos y escogen lo que desean, esto les llegará hasta la puerta de su casa y se realizará el pago contra entrega.
2. Innovación social: Por la compra de un cóctel Vodka Martini del Agente 007 estarás ayudando con un mercado para las familias más vulnerables de la ciudad de Bogotá.
3. Innovación en producto: cada cóctel de nuestro bar es representado por un hecho representativo de series y películas famosas de Hollywood y cada semana se decorará el ambiente de películas emblemáticas.
4. Innovación en canal: contaremos con páginas web y redes sociales donde podrás informarte sobre la carta, los horarios, los teléfonos para reservas, nuevos productos, eventos o promociones.

## CONCLUSIONES, RESUMEN EJECUTIVO.

Bar Hollywood nace de la idea de tres emprendedoras con el fin de brindar entretenimiento de calidad bajo un ambiente musical agradable al público, dentro del cual se ofrece una experiencia inigualable destacándose de otros bares gracias a nuestros maravillosos cócteles enfocados en temáticas de series y películas de Hollywood, innovando nuestros espacios cada semana hacia una perspectiva distinta fuera de lo común. Nuestro objetivo es garantizar una rumba saludable promoviendo el bienestar para todos y todas las edades, implementando un buen manejo en el reciclaje y adoptando medidas de bioseguridad para evitar la propagación del COVID-19.

## INTRODUCCIÓN

### NUESTRA IDEA DE NEGOCIO:

Bar temático Hollywood y el séptimo arte en general. Hollywood representa un icono para el cine, tanto moderno como antiguo, además siendo un referente para la cultura occidental. Nuestro bar contará con espacios caracterizados en el ambiente de películas emblemáticas, personal representando a grandes personajes que marcaron a todas las

generaciones, bebidas que transporten a los clientes a sus películas favoritas, igualmente actividades que distinguen positivamente a nuestros clientes.

## LOGO:



## OBJETIVOS

- 1). Plasmar las bases de nuestro negocio para así crecer en todos los aspectos necesarios para el bar.
- 2). Demostrar adecuadamente los conocimientos profesionales a nuestros clientes, nada nos haría más feliz que la satisfacción de nuestro servicio.
- 3). Tener buenos comentarios con respecto a nuestros servicios y cada uno de los planes que tenemos para la comodidad de los clientes.
- 4). Ser reconocidos tanto nacional como mundialmente por la temática y así lograr un mayor porcentaje de ventas.
- 5). Incitar a las personas a una mayor idea de negocio para que vean una visión grande y así puedan llegar a ella.

## CLAVES PARA EL ÉXITO

- Nuestro bar contará con un personal de trabajo capacitado para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes
- Motivamos a nuestro equipo de trabajo con incentivos cuando se logre un buen e impecable trabajo
- Será un lugar muy llamativo contará con mucha iluminación y el ambiente será con temática de películas emblemáticas de Hollywood
- contaremos con páginas web y redes sociales donde podrás informarte sobre la carta, los horarios, los teléfonos para reservas, nuevos productos, eventos o promociones.

## DESARROLLO DEL TRABAJO

### BAR HOLLYWOOD

- Actividad económica: Entretenimiento musical, venta y distribución de bebidas (en su mayoría embriagantes).
- Tamaño: 110 m<sup>2</sup>

### ANÁLISIS DE LA DEMANDA

- Personalidad de mis usuarios: Nosotros como prestadores de servicios turísticos debemos conocer las necesidades de nuestros clientes ya que cada uno de ellos es diferente y único, teniendo su propia personalidad y carácter , por ende Bar Hollywood busca clientes con personalidades sencillas pero elegantes, ofreciendo el

servicio que están buscando y logrando al final satisfacerlos por el trato que recibieron.

- Cómo se comportan: manejamos una clientela mixta en las cuales encontramos personas con diferentes estados emocionales ya que brindamos una distracción tanto para personas que se encuentran en ánimo alegre o depresivos, buscando una distracción para ellos.
- Creencias: podemos encontrar cualquier tipo de creencia tanto religiosas como ateas.

## ANÁLISIS DE LA OFERTA

- En Bogotá existen registrados más de 15 mil bares desde el año 2016 dentro de los cuales muchos de ellos se dedican a la venta exclusiva de coctelería, estos bares que son la principal competencia de nuestro establecimiento cuentan con temáticas variadas como lo son el uso exclusivo de un solo producto para la elaboración de sus cócteles como ron, whiskies o aguardientes. También encontramos sitios dedicados a la elaboración artesanal de los cócteles con frutas exóticas o acompañantes de comidas a la carta. Por lo general estos establecimientos ofrecen un servicio enfocado a un público variado en donde podemos encontrar tanto a jóvenes, adultos y extranjeros.

Dentro de las ventajas que podemos encontrar para estos establecimientos se puede resaltar la buena imagen del sitio, un aforo apropiado sin presentar multitudes, un servicio al cliente eficaz y buenas zonas de confort para los clientes. Como desventajas analizamos que muchos de estos sitios permiten el consumo de tabaco

lo cual genera disgustos entre la gente que no lo consume, malos ambientes musicales y baños descuidados y antihigiénicos.

Nosotros como establecimiento para el desarrollo de nuestro bar tomamos los aspectos positivos de los bares que nos rodean como lo es una carta accesible al bolsillo de los clientes, un entorno de música suave y agradable que permita establecer una charla grata entre los clientes bajo la degustación de un producto de calidad, zonas de confort y un sitio para fumadores fuera del establecimiento.

Para realizar un competencia limpia y así llamar la atención de nuestros clientes ofreceremos una publicidad moderna mostrando los precios establecidos o promociones que se estén llevando a cabo en fechas especiales como por ejemplo san valentín , Halloween , apertura navideña etc. En donde ofrecemos un servicio especial brindando cócteles exclusivos que solo serán promocionados durante estos días.

Como competencia indirecta tenemos deficiencias en las ventas por internet ya que Bar Hollywood solo ofrece servicio al cliente de forma presencial y solo contamos con una sola sucursal fuera de los centros comerciales. Debido a estas deficiencias para mantener nuestro negocio actualizado al nuevo milenio podemos comenzar con la expansión de nuevas sucursales en distintas zonas de la ciudad y el país, innovando nuestra tecnología al momento de realizar cócteles.

ITEEM	NOMBRE	TIPO	MEDIO DE VENTA	RENDIMIENTO
CANALES DE DISTRIBUCION	RAPPI	DOMICILIARIO COMERCIAL	DOMICILIARIO CICLA -MOTO	EFFECTIVIDAD Y RENDIMIENTO OPORTUNO EN LOS DOMICILIARIOS Y TODA LA CIUDAD
	RED SOCIAL -INSTAGRAM -WIX.COM	INTERNET DOMICILIO	CATALOGO VIRTUAL Y PUNTO DE VENTA ACTIVO	EFFECTIVIDAD Y RENDIMIENTO EN ZONAS ALEDAÑAS AL ESTABLECIMIENTO

**SELECCIÓN DEL SEGMENTO:** Entre las características de los consumidores de nuestro bar, será para personas mayores de 18 años. Estas personas asistirán a nuestro bar con el fin de pasar un buen rato, divirtiéndose y pasando grandes experiencias con nuestros servicios. Este grupo de consumidores por lo general son estudiantes que durante la semana tienen numerosas actividades, y el fin de semana, por decirlo de alguna forma, lo tienen libre y buscarán un lugar para pasar el rato y divertirse en su tiempo libre, y el lugar adecuado es nuestro bar.

**NUESTRO TIPO DE SEGMENTACIÓN:** El tipo de segmentación de nuestro bar es BC2 (Business-to-consumer), nuestra actividad comercial está entre el negocio y un consumidor individual. Siendo vendedores directos, con nuestra propia tienda digital que está en nuestra página web, no obstante contamos con nuestra sucursal física. Empujando al consumidor a un producto en el sitio y estimulando las ventas, por esto nuestro sitio desea satisfacer las necesidades de la audiencia.

También a través de la marca nosotros como vendedores damos un mensaje preciso buscando generar confianza con el cliente, demostrar confiabilidad y fomentar la compra.

## **CARACTERÍSTICAS DE ACUERDO CON NUESTRA SEGMENTACIÓN:**

**GEOGRÁFICA:** En cuanto a este criterio, nuestro negocio está dirigido a una población urbana.

**DEMOGRÁFICA:** En general este negocio se ha creado para las personas mayores de edad, ya que el establecimiento cuenta con licor, centrándonos en la atención de todo nuestro público en general.

**PSICOGRÁFICA:** irá dirigida hacia los jóvenes especialmente que se encuentra en su día a día empezando o terminando sus estudios profesionales y que buscan un respiro con sus amigos y demás y que así supondremos que frecuentan nuestro bar los fines de semana.

**POR COMPORTAMIENTO:** Los jóvenes que frecuentan nuestro bar, serán personas que buscan diversión, entretenimiento con un tema más fuera de lo común. Además, ellos también buscan divertirse conjuntamente con otros amigos, y esto lo proporciona nuestro bar, puesto que es amplio y con numerosas actividades para todo el mundo en general.

## **PROPUESTA DE VALOR**

## **PERFIL DE NUESTROS CLIENTES**

### **TAREAS DEL CLIENTE:**

- Ingresar al establecimiento

- Establecer contacto con algún mesero para elegir su ubicación adecuada.
- Una vez Ubicado, se procederá a observar la carta ofrecida por el mesero.
- Realizar su orden y analizar el servicio al cliente ofrecido por el mesero.
- Analizar el establecimiento y los productos ofrecidos.
- Degustar el producto ordenado para así llevarse una buena imagen positiva o negativa del establecimiento

### **FRUSTRACIONES DEL CLIENTE:**

- Mal protocolo de bioseguridad al ingresar al establecimiento.
- Mala higiene en los baños
- Mal servicio al cliente por parte de los meseros
- Falta de organización dentro del establecimiento.
- Mala impresión por posible trago adulterado
- Falta de seguridad
- Mal ambiente musical
- Exceso de aforo

### **ALEGRÍAS DEL CLIENTE:**

- Solicitud de una reserva sin necesidad de hacer fila al ingresar
- Buena atención por parte de los meseros
- Sentirse agusto con la música brindada por el anfitrión
- Buen higiene y protocolos de bioseguridad en todo el establecimiento
- Buena zona de confort
- Excelente servicio al cliente por parte de los empleados
- Cocteles con buena presentación e imagen agradable
- Servicio de taxis confiables con una empresa amigable



## PROPUESTA DE VALOR

### PRODUCTOS Y SERVICIOS

**PRODUCTOS:** Nuestros productos están representados por bebidas de acuerdo a películas y famosos que marcaron a Hollywood, tales como:

**VESPER:** Este cóctel fue inventado por el agente secreto más famoso de la historia, James Bond, en Casino Royale. El Vesper de Bond difiere del habitual Martini porque no utiliza tanto la ginebra como el vodka y lleva Kina Lillet en lugar de vermut seco. Como toque final, la aceituna desaparece y su lugar lo ocupa la peladura de limón.

**MANHATTAN:** La mismísima Marilyn Monroe improvisa unos Manhattans en Con faldas y a lo loco. Una película que curiosamente, se desarrolla en época de la Ley Seca, cuando no se podía disfrutar libremente de este cóctel. ¡Tú sí puedes saborearlo sin problemas!

**CÓCTEL DE CHAMPAGNE:** Siempre nos quedará París... una frase que nos transporta a la escena más famosa de Casablanca. Pero antes de llegar a la despedida, Rick Blaine (Humphrey Bogart) e Isa Lund (Ingrid Bergman), compartieron un cóctel de Champagne, y es que Isa consiguió que Rick al fin bebiera con clientes.

Sus ingredientes: Champagne, 1 terrón de azúcar, Angostura y brandy o coñac.

**EL COSMOPOLITAN, DE SEX AND THE CITY:** Es una bebida que se puso de moda entre las mujeres durante los años 90 por la gran popularidad que ganó gracias a la exitosa serie protagonizada por Sarah Jessica Parker. Sus protagonistas se reunían frente a cuatro glamurosas copas de exquisito cóctel mientras hablaban.

EL VODKA MARTINI DEL AGENTE 007: Si quieres sentirte como una auténtica agente de incógnito debes tener este trago en tus manos. El cóctel que James Bond hizo tan popular por su particular forma de tomarlo

Ingredientes: 55cm<sup>3</sup> de vodka, 15 cm<sup>3</sup> de vermouth seco. Mezcla los ingredientes en un vaso frío. Añadirle unas gotas de jugo de limón y adornarlo si lo desea con una aceituna.

EL OLD FASHIONED, DE MAD MEN: Si hay una serie en la que el alcohol y el tabaco estén presentes, esa es la norteamericana Mad Men. Su protagonista, Don Draper, es un atractivo hombre de negocios al que le encanta beber Old Fashioned.

EL VODKA-TONIC, DE PERDIDOS EN TOKIO: Una melancólica Scarlett Johanson tomaba un vodka- tonic mientras intentaba encontrar consuelo en la gran ciudad de Tokio y su camino se cruzaba inesperadamente con el de Bill Murray.

Ingredientes: 2 partes de vodka, 4 partes de tónica, jugo de limón, hielo picado.

EL RUSO BLANCO, DE 'EL GRAN LEBOWSKI: El ruso blanco era el cóctel de sobremesa favorito de 'The dude', el protagonista de la película El gran Lebowski.

Ingredientes: 5 cm<sup>3</sup> de vodka, 2 cm<sup>3</sup> de licor de café, 3 cm<sup>3</sup> de nata.

**SERVICIOS:** Los servicios que se prestaran serán variados, habrá eventos representativos de Hollywood, diversión y música variada, todo esto para la comodidad de nuestros clientes.

**INAUGURACIÓN:** La noche se vestirá de gala. Le damos bienvenida a nuestro cliente con la alfombra, camarógrafos y un cóctel, será una noche inolvidable con nuestra mezcla musical.

ACTÚAS COMO TOMÁS: Haremos un concurso de actuación, la persona que haga mejor la escena de su personaje favorito, ganará una botella de “OSCAR “ la cual traerá uno de los mejores tragos de Hollywood .

LA MEJOR NOCHE DE TU VIDA: Nos visitará uno de los mejores actores de Hollywood, dará autógrafos y nos contará un poco de su proceso en esta industria.

EL DOBLE PERFECTO: Será una noche de acción, drama, terror.

OFERTAS: Ofertas 2x1, happy hour, bebidas de cortesía entre clientes habituales, menús promocionales determinados días de la semana.

### **ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES:**

-Nuestro establecimiento se encuentra con todos los protocolos de bioseguridad requeridos para el ingreso de las personas y que logren sentirse seguros.

-Entre los planos del bar contamos con 2 baños, el de dama y el de caballero y aparte un cuarto de aseo, donde nuestro personal enfocado en eso estará pendiente de la higiene tanto de los baños como del establecimiento completo como tal.

-Nuestro personal se encuentra muy capacitado para su labor, en todo sentido, siempre trataran con respeto para dar un buen servicio.

-En la organización del establecimiento contamos con 11 espacios para realizar cada actividad contando entrada y salida de emergencia.

-En el caso del trago aseguramos un alcohol de calidad, certificado y en buenas condiciones para servir al cliente, con buen almacenamiento.

-Desde la entrada estarán los vigilantes mirando que todo se encuentre al margen, de igual forma el establecimiento cuenta con cámaras, para mayor seguridad.

-En el tema de música trataremos de tenerla muy variada, para el gusto de todos.

-Nuestro establecimiento cuenta con áreas bastantes amplias para una buena acomodación y sin exceder el límite de las personas.

### **CREADORES DE ALEGRÍAS:**

-Siempre un excelente servicio por parte de nosotros y lograr que sientan la satisfacción.

-Entre nuestros productos están las bebidas que sin duda alguna causan gran alegría ya que vendrán modificadas a nuestra temática de Hollywood.

-En nuestra inauguración el recibimiento será por alfombra roja y camarógrafos, para que se sientan transportados y en todo el sentido de Hollywood.

-Habrán fines de semana en los que adquiriremos ofertas, dependiendo del número de clientes en la noche.

-Contaremos con concursos, enfocados en la actuación con distintos premios aún no acordados.

-Nuestro personal estará con un disfraz distinto que haya sido reconocido en los tiempos del cine!

-Siempre te sentirás como en una película, porque nos encargaremos de que estés a gusto y con la actitud puesta a participar de nuestras actividades y a gusto con el proyector de cine.

### FRASE PROPUESTA DE VALOR:

Aseguramos que nuestros servicios y productos alegrarán y llenarán de emoción a nuestros clientes de venir y conocer nuestro establecimiento, de llevarse una gran experiencia, una buena noche, no solo por nuestras actividades basadas en cine, sino también por nuestras bebidas que no son muy vistas en la ciudad y basadas en la vida de Hollywood, ¡llenando de confianza a todos y aliviando las frustraciones de nuestros clientes!

### DISEÑO DEL PRODUCTO

#### FICHA TÉCNICA

Bar Hollywood
<b>Líneas de Servicio:</b> <b>Bebidas:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cócteles</li><li>• Bebidas alcohólicas</li><li>• Agua</li></ul>
<b>Normas de Calidad:</b> <b>ISO 9001 (Gestión de la calidad)</b> Esta Norma consigue estandarizar la gestión de los procesos sobre los servicios que se ofrecen, consiguiendo un mayor control sobre ellos. Permite implantar el círculo de la mejora continua dentro de la empresa y a cumplir con la legislación vigente.  <b>ISO 14001 (Gestión del medioambiente)</b> Esta Norma está pensada para conseguir un equilibrio entre la rentabilidad y la reducción de impactos medioambientales, evitando multas. También ayuda a proporcionar un ahorro de costes con un uso más eficiente de los recursos naturales tales como la electricidad, el agua y el gas.

### ISO 9001 + ISO 14001 (Sistema de gestión integrado)

Implantando estas 2 normas juntas, se consigue el denominado sistema de gestión integrado. Uno de los más completos que existen y muy recomendable en el mercado turístico. Combina la satisfacción del cliente con la integración en el medioambiente y la sostenibilidad.

### ISO 22001 (Gestión alimentaria)

Para las empresas, y especialmente las turísticas, es altamente recomendable poder implantar sistemas basados en APPCC (Análisis de Puntos Críticos). El APPCC es un sistema de control que garantiza la vigilancia de los peligros de tipo microbiológico, físico o químico.

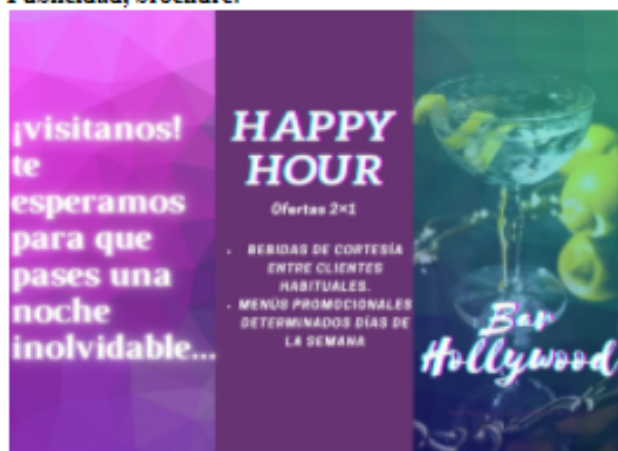
#### Combos:

- Ofertas 2x1
- Happy hour
- Bebidas de cortesía entre clientes habituales.
- Menús promocionales determinados días de la semana

#### Canal de Información:

Redes sociales (Facebook, Instagram)  
Página web

#### Publicidad, brochure:



#### Condiciones de conservación

- La temperatura
- La humedad
- La luz
- Olores

#### Recomendaciones por tipo de clientes:

El exceso de alcohol es perjudicial para la salud. Ley 30 de 1986.

Prohibase el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad y mujeres embarazadas. Ley 124 de 1994.

## Definición Estratégica:

- DECRETO 0803 DE 2013 (Abril 24)

por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1607 de 2012 Que la Ley 1607 de 2012 dictó normas en materia tributaria e introdujo modificaciones al Estatuto Tributario, entre las cuales se destacan las relativas al impuesto sobre las ventas y la creación del impuesto nacional al consumo, disposiciones que requieren ser precisadas para su correcta aplicación;

Que el artículo 512-13 del Estatuto Tributario establece un régimen simplificado para el impuesto nacional al consumo de restaurantes y bares, el cual debe ser objeto de desarrollo en el presente decreto, para su correcta aplicación.

- DECRETO 2395 DE 1999 (noviembre 30)

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO: Por el cual se reglamenta la Ley 300 de 1996 en lo relacionado con la inscripción en el Registro Nacional de Turismo de los establecimientos gastronómicos, bares y negocios similares de interés turístico. EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, en ejercicio de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial de las conferidas por el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política y 61, 62 literal h) y 88 de la Ley 300 de 1996.

## Diseño de Concepto

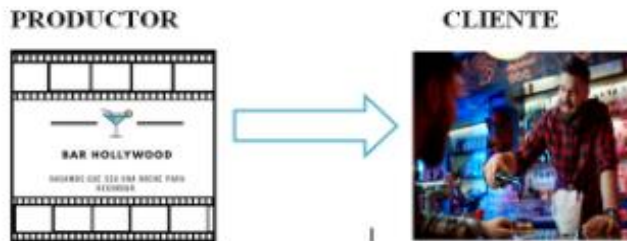
Máquinas, Equipos y Utensilios (Herramientas)
Descripción
<b>Máquinas</b>
Nevera
Máquina de hielo
Cafetera
<b>Equipos</b>
Televisor
Proyector
Equipo completo de sonido
Equipo completo de luces
<b>Utensilios – Herramientas</b>
Utensilios de coctelería
Equipo de aseo
Mantelería
<b>Indumentaria y Seguridad</b>
Kit de seguridad (Extintores, camillas, botiquines y señalización)
Uniformes y caracterizaciones
Cámaras de seguridad
<b>Equipo de Oficina y administración</b>
Computadores
Escritorios y utensilios de oficina

**DISEÑO EN DETALLE:**

- Diagrama de bloque



- Cadena de distribución



Producción

- Brochure.

Hollywood representa un ícono para el cine, tanto moderna como antiguo, además siendo un referente para la cultura occidental. Nuestro bar contará con espacios caracterizados en el ambiente de películas emblemáticas, personajes representando a grandes personajes que marcaron a todas las generaciones, bebidas que transporten a los clientes a sus películas favoritas, igualmente actividades que distingan positivamente a nuestros clientes.

**¡Ofertas!**  
Ofertas 2x1, happy hour, bebidas de cortesía entre clientes habituales, menús promocionales determinados días de la semana.

**Servicios**  
Los servicios que se prestaran serán variados, habrá eventos representativos de hollywood, diversión y música variada, todo esto para la comodidad de nuestros clientes.

**BAR HOLLYWOOD**  
MOMENTO QUE SEA UNA NOCHE PARA RECORDAR



**PRECIO DE VENTA**

<b>Costos de Infraestructura o Adecuaciones</b>				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Local	1	1	250,000,00 00	250,000,000
Total				<b>250,000,000</b>
<b>Costos de Máquinas, Equipos y Utensilios (Herramientas)</b>				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>Maquinas</b>				
Nevera	1	2	3.100,000	6.200.000
Maquina de hielo	1	1	639.900.	639.900
Cafetera	1	1	4,399,000	4,399,000
Total				<b>7,279,800</b>
<b>Equipos</b>				
Televisor	1	1	2.599.900	2.599.900
Proyector	1	1	249.900	249.900
Equipo completo de sonido	1	1	5.548.406	5.548.400
Equipo completo de luces	1	1	2.324.000	2.324.000
Total				<b>8,629,700</b>
<b>Utensilios – Herramientas</b>				
Utensilios de coctelería	1	1	435,000	435,000
Equipo de aseo	1	1	250,000	250,000
Mantelería	1	10	200,000	200,000
<b>Total:</b>				<b>4.800.000</b>

<b>Indumentaria y Seguridad</b>				
Kit de seguridad (Extintores, camillas, botiquines y señalización)	1	1	1,195,900	1,195,900
Uniformes y caracterizaciones	1	10	1,500,000	1,500,000
Cámaras de seguridad	1	1	662,900	662,900
<b>Total:</b>				<b>3.358.800</b>
<b>Equipo de Oficina y administración</b>				
Computadores	1	2	2,199,000	4,398,000
Escritorios y utensilios de oficina	1	1	500,000	500,000
<b>Total:</b>				<b>4,898.000</b>
<b>TOTAL GENERAL:</b>				<b>278.966.300</b>

## CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO QUE SE VAN A PLASMAR EN EL PROTOTIPO

### VESPER

Este cóctel fue inventado por el agente secreto más famoso de la historia, James Bond, en *Casino Royale*.

El Vesper de Bond difiere del habitual Martini porque no utiliza tanto la ginebra como el vodka y lleva Kina Lillet en lugar de vermut seco. Como toque final, la aceituna desaparece y su lugar lo ocupa la peladura de limón.

### MANHATTAN

La mismísima Marilyn Monroe improvisa unos Manhattans en *Con faldas y a lo loco*. Una película que, curiosamente, se desarrolla en época de la Ley Seca, cuando no se podía disfrutar libremente de este cóctel. Tú sí puedes saborearlo sin problemas y aquí te proporcionamos su elaboración:

5 centilitros de whisky, 2 cl de vermut rojo, una gota de Amargo de Angostura sin olvidarnos de su decoración, que puede ser una guinda o una cereza. Mezcla bien todos los ingredientes y añadirlos sin hielo a una copa de Martini fría.

### CÓCTEL DE CHAMPAGNE.

*Siempre nos quedará París...* una frase que nos transporta a la escena más famosa de *Casablanca*. Pero antes de llegar a la despedida, Rick Blaine (Humphrey Bogart) e Isa Lund (Ingrid Bergman), compartieron un cóctel de Champagne, y es que Isa consiguió que Rick al fin bebiera con clientes.

sus ingredientes: Champagne, 1 terrón de azúcar, Angostura y brandy o coñac.

### EL COSMOPOLITAN, DE SEX AND THE CITY

Es una bebida que se puso de moda entre las mujeres durante los años 90 por la gran popularidad que ganó gracias a la exitosa serie protagonizada por Sarah Jessica Parker. Sus protagonistas se reunían frente a cuatro glamurosas copas de exquisito cóctel mientras hablaban. Ingredientes:

40 cm<sup>3</sup> de vodka

15 cm<sup>3</sup> de cointreau

15 cm<sup>3</sup> de jugo de limón exprimido

30 cm<sup>3</sup> de jugo de arándanos Modo de elaboración:

### EL VODKA MARTINI DEL AGENTE 007

Si quieres sentirte como una auténtica agente de incógnito debes tener este trago en tus manos. El cóctel que James Bond hizo tan popular por su particular forma de tomarlo

Ingredientes:

55cm<sup>3</sup> de vodka

15 cm<sup>3</sup> de vermú seco Modo de elaboración:

Mezcla los ingredientes en un vaso frío. Añadirle unas gotas de jugo de limón y adornar si lo deseas con una aceituna.

### EL OLD FASHIONED, DE MAD MEN

Si hay una serie en la que el alcohol y el tabaco estén presentes, esa es la norteamericana Mad Men. Su protagonista, Don Draper, es un atractivo hombre de negocios al que le encanta beber Old Fashioned.

Ingredientes: Para prepararlo, solo necesitamos whiskey, unas gotas de jugo de limón, una rodaja de naranja, azúcar, cáscara de un limón, un chorrito de agua para rebajar y algunos hielos. Modo de elaboración:

Ponemos en el fondo del vaso el azúcar, el jugo del limón y el agua y removemos hasta disolverlo completamente. Empapamos con este almíbar las paredes del vaso y, a continuación, añadimos la rodaja de naranja exprimiendo un poco y también un par de cubitos de hielo. Después, añadimos el whiskey y removemos bien.

#### EL VODKA-TONIC, DE PERDIDOS EN TOKIO

Una melancólica Scarlett Johanson tomaba un vodka- tonic mientras intentaba encontrar consuelo en la gran ciudad de Tokio y su camino se cruzaba inesperadamente con el de Bill Murray.

Ingredientes:

2 partes de vodka

4 partes de tónica

Jugo de limón

Hielo picado

Modo de elaboración: Llena un vaso alto con hielo. Luego incorpora el vodka y la tónica. Por último, agrega unas gotitas de jugo de limón y mezcla el cóctel.

#### EL RUSO BLANCO, DE 'EL GRAN LEBOWSKI'

El ruso blanco era el cóctel de sobremesa favorito de 'The dude', el protagonista de la película El gran Lebowski. Ingredientes:

5 cm<sup>3</sup> de vodka

2 cm<sup>3</sup> de licor de café

3 cm<sup>3</sup> de nata

Hielo Modo de elaboración:

Coloca el hielo en un vaso ancho y bajo. Volcá el vodka y el licor de café. Para terminar, agrega la nata y revolvé todo lentamente. También puedes añadirle nuez moscada.

#### SERVICIOS.


Los servicios que se prestaran serán variados, habrá eventos representativos de hollywood, diversión y música variada , todo esto para la comodidad de nuestros clientes.

#### DESCRIPCIÓN DEL PROTOTIPO

Para la creación del prototipo creamos una página web, donde encontraras nuestros Productos y servicios, Allí podrás ver quienes somos, y también para qué público nos dirigimos.

<https://mariarivera90.wixsite.com/misitio-2>

## MODELO RUNNING LEAN DE LA EMPRESA BAR HOLLYWOOD

<p><b>Problema</b></p> <p>¿Cómo lograr subir el porcentaje social y económico tras la problemática que vivimos actualmente sin afectar la salud de la clientela nacional como extranjera?</p> <p>Entre las alternativas que tenemos en función es la creatividad de cada coctel, resaltando entre los demás, viendo algo nuevo y al gusto de los clientes.</p>	<p><b>Solución</b></p> <p>1). De alta y buena calidad cada coctel.                  2). Somos uno de los pocos bares de Bogotá que ofrecen cocteles representativos de cine.                  3). Siempre velando por el buen servicio al comprador.</p> <p><b>Métricas Clave</b></p> <p>Nuestros servicios, entre estos los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Inauguración</li> <li>-Actúas como tomas</li> <li>-La mejor noche de tu vida</li> <li>-El doble perfecto</li> <li>-Ofertas.</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor única</b></p> <p>Aseguramos que nuestros servicios y productos alegrarán y llenarán de emoción a nuestros clientes de venir y conocer nuestro establecimiento, de llevarse una gran experiencia, una buena noche, no solo por nuestras actividades basadas en cine, sino también por nuestras bebidas que no son muy vistas en la ciudad y bazadas en la vida de Hollywood, llenando de confianza a todos y aliviando las frustraciones de nuestros clientes!</p> <p><b>SLOGAN:</b></p>  <p><b>LA MEJOR NOCHE DE TU VIDA.</b></p>	<p><b>Ventaja injusta</b></p> <p>-El valor principal que tenemos es la innovación y creatividad del bar con temática Hollywood y cocteles representativos de cine.</p> <p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Actualmente contamos con la pagina web del bar donde pueden apreciar los servicios y productos más detalladamente.</li> <li>-Contamos con la sede principal en Bogotá.</li> <li>-También con distintas vías de marketingg</li> </ul>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Entre las características de los consumidores de nuestro bar, será para personas mayores de 18 años. Estas personas asistirán a nuestro bar con el fin de pasar un buen rato, divirtiéndose y pasando grandes experiencias con nuestros servicios. Este grupo de consumidores por lo general son estudiantes que durante la semana bienen numerosas actividades, y el fin de semana</p>
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p><b>EMPLEADOS:</b> 10'800.000  <b>COSTO DE INFRAESTRUCTURA:</b> 250.000.000  <b>MAQUINARIA Y EQUIPOS:</b> 7.279.800  <b>UTENCILIOS:</b> 4.800.000  <b>INDUMENTARIA Y SEGURIDAD:</b> 4.800.000</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p><b>INGRESOS:</b> Nuestros ingresos iniciales serán de acuerdo al número de socios requeridos, actualmente somos 3 y cada uno por partes iguales. Nuestros clientes van a pagar por los productos que quieran comprar, en este caso el alcohol o el dispensador.</p>		

### VALIDACIÓN DE NEGOCIOS

La importancia de desarrollar el modelo Running Lean en nuestra empresa es que nos permite conocer y sobre todo poner a prueba nuestra idea de negocio, viendo más a fondo la oportunidad y cómo podemos mejorar y cambiar de acuerdo al gusto del cliente.

Es por eso que nuestro bar tiene escogido la sección de PROBLEMA ya que es necesario conocer la problemática que se vive actualmente en la población, teniendo en cuenta los comentarios, preocupaciones o las preferencias de los clientes o del segmento escogido, de igual manera hemos pensando en la encuesta donde nos fijamos de las preferencias de nuestros clientes, para así poder mejorar o cambiar lo que tenemos pensando en la idea de negocio.

De esta forma podremos saber más a fondo las necesidades o gustos que vamos a tener en cuenta para la realización del negocio, estando más seguros a la hora de inaugurar.

### OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

La importancia de estos objetivos es mantener un buen desarrollo mediante el proceso del bar para lograr cumplir con éxito cada uno se debe tener como finalidad una buena organización satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

- Para cumplir las expectativas de nuestros clientes debemos como primer objetivo tener seguro un establecimiento con infraestructuras de buen estado, equipo, recursos materiales y tecnologías para desarrollar la administración adecuada dentro del bar.
- Es primordial tener proveedores que nos cumplan con todos los servicios y bienes de tal manera que podamos responder ante nuestros clientes de buena forma por la calidad de producto y servicio ofrecido.
- Tener como objetivo gestionar actividades dentro del establecimiento que nos permitan manejar un buen protocolo de bioseguridad por causa de lo que se está viviendo actualmente en el mundo cuidado así mismo la salud de nuestra clientela y de nuestros trabajadores.
- Tener buen manejo de la contabilidad y llevar un buen registro de los informes de gestión para que nuestro bar pueda cumplir los objetivos administrativos.
- Nuestro objetivo social en el bar es llevar todas las precauciones necesarias para el consumo de bebidas alcohólicas teniendo como fin la disminución al riesgo de contagio en las personas que quieran obtener nuestros servicios.
- Garantizar el cuidado en nuestro personal a través de pausas activas para la desinfección al haber tenido contacto con algún cliente.
- Como objetivo económico debemos mantener principalmente una buena eficiencia económica disponiendo de nuestro bar físico para que con ello podamos adquirir un buen desarrollo y distribuciones e ingresos comerciales ganando una seguridad económica.
- Con el desarrollo de servicios a domicilios tendremos más beneficio de la seguridad comercial con las personas que quieran nuestros servicios

## **ENCUESTA**

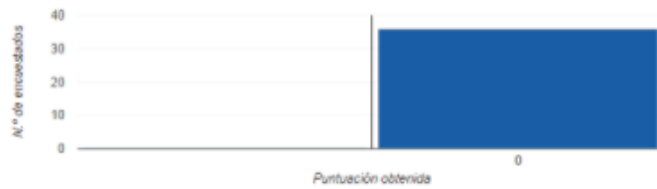
Se presentó una pequeña encuesta para conocer un poco más a los clientes logrado conocer sus necesidades y poderles brindar una mejor atención con el objetivo de mejorar o regular nuestros servicios. Esta encuesta fue diseñada para personas mayores a 18 años siendo personas cercanas a nuestro vínculo social.

### **Enlace de la encuesta:**

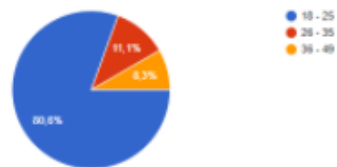
[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScTNtNXHG7P4ISLx8ghJUxfa7AtvU6gP66LWmhoWBWpGKc88w/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScTNtNXHG7P4ISLx8ghJUxfa7AtvU6gP66LWmhoWBWpGKc88w/viewform?usp=sf_link)

## TABULACIÓN

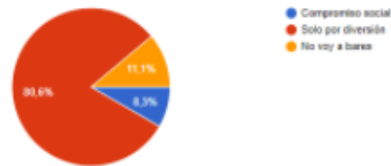
Distribución de las puntuaciones totales



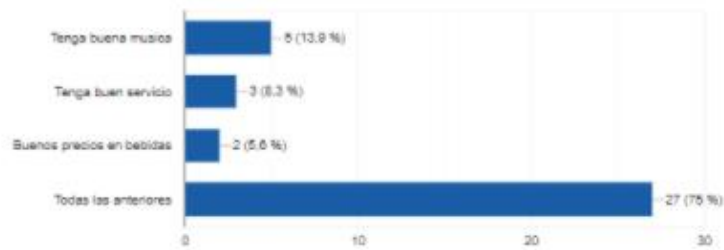
Edad  
36 respuestas



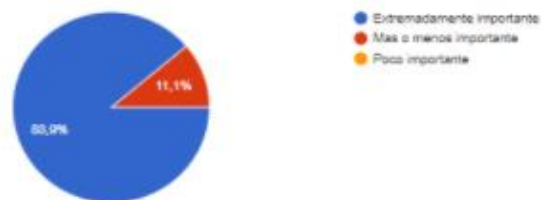
¿ Cual es el principal motivo por el que ingresa a un bar?  
36 respuestas



¿ En que cualidad se basa para elegir un bar ?  
36 respuestas



¿Considera importante establecer un punto de control a la entrada del establecimiento donde se efectuó el procedimiento de desinfección a nuestra clientela ?  
36 respuestas



¿ La variedad de música es importante para usted?

36 respuestas



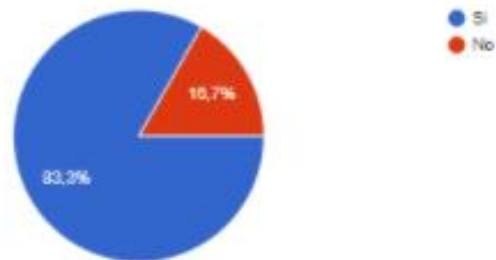
¿Es importante la variedad de bebidas en el menú?

36 respuestas



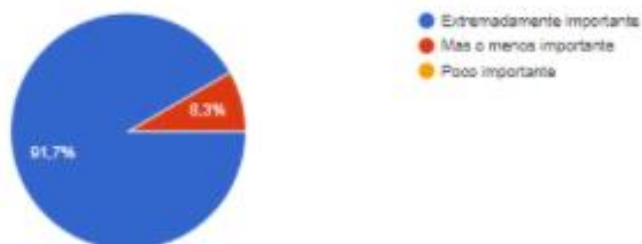
¿Te motivan las promociones o paquetes de bebidas?

36 respuestas



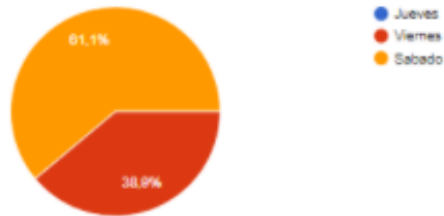
¿Qué tan importante es para usted la atención o servicio al cliente?

36 respuestas

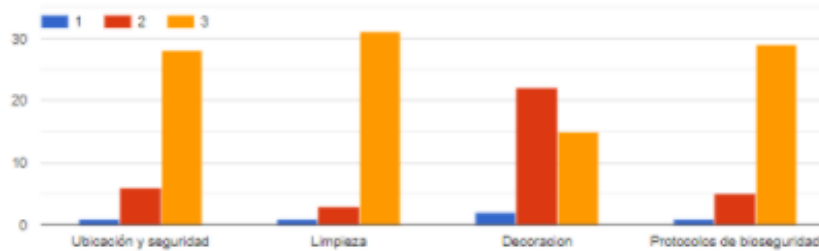


¿Qué día es tu preferido para salir?

36 respuestas



Que importancia le das a los siguientes aspectos 1 Baja probabilidad 3 Alta probabilidad



Se obtuvieron 36 encuestas 30 de ellas contaban con correos electrónicos la edad que más se obtuvo aproximadamente fue entre los 18 y 25 años, pudimos destacar lo que realmente le importa a los clientes y sus beneficios para sentirse cómodos y a gusto en un bar. Se tuvo en cuenta las ventajas que tenemos al satisfacer sus necesidades y lo importante que es realizar este proceso para notar si se logra ir por la meta que queremos conseguir.

## BIBLIOGRAFIA

Shopify. (n.d.). *Negocio-a-consumidor (B2C)*. Enciclopedia de negocios para empresas.

<https://es.shopify.com/enciclopedia/negocio-a-consumidor-b2c>

*DIFERENCIAS ENTRE EL MODELO B2C Y B2B DE MARKETING*. (n.d.). CEUPE.

<https://www.ceupe.com/blog/diferencias-entre-el-modelo-b2c-y-b2b-de-marketing.html#:~:text=Diferente%20segmentaci%C3%B3n,el%20comportamiento%20de%20la%20red.>



*¿QUÉ SON LOS BUYER PERSONAS Y CÓMO CREAMOS PARA TU ESTRATEGIA DIGITAL?* (n.d.). DESIGNPLUS. <https://designplus.co/es/blog-marketing-digital/que-son-los-buyer-personas-y-como-crearlos>

“Consideraciones Para Restaurantes y Bares.” *Centers for Disease Control and Prevention*, Centers for Disease Control and Prevention, [espanol.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/community/organizations/business-employers/bars-restaurants.html](https://espanol.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/community/organizations/business-employers/bars-restaurants.html).

Jiménez, Alba. “Normas De Seguridad Para Bares y Restaurantes.” *EVO*, 5 Dec. 2016, [www.restauranteevo.es/normas-seguridad-bares-restaurantes/](http://www.restauranteevo.es/normas-seguridad-bares-restaurantes/).

“¿Cuáles Son Los Cócteles Más Memorables De Hollywood?” *Fashion Click*, 23 Dec. 2018, [fashionclick.cienradios.com/cuales-son-los-cocteles-mas-memorables-de-hollywood/](http://fashionclick.cienradios.com/cuales-son-los-cocteles-mas-memorables-de-hollywood/).

Shopify. (n.d.). *Negocio-a-consumidor (B2C)*. Enciclopedia de negocios para empresas.

<https://es.shopify.com/enciclopedia/negocio-a-consumidor-b2c>

*DIFERENCIAS ENTRE EL MODELO B2C Y B2B DE MARKETING*. (n.d.). CEUPE.

<https://www.ceupe.com/blog/diferencias-entre-el-modelo-b2c-y-b2b-de-marketing.html#:~:text=Diferente%20segmentaci%C3%B3n,el%20comportamiento%20de%20la%20red.>

*¿QUÉ SON LOS BUYER PERSONAS Y CÓMO CREAMOS PARA TU ESTRATEGIA DIGITAL?* (n.d.). DESIGNPLUS. <https://designplus.co/es/blog-marketing-digital/que-son-los-buyer-personas-y-como-crearlos>