



ARENAS BAR

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, *Nathaly Hernández Ramos* con cédula de ciudadanía *1014263700* de *Bogotá*,
alumno del programa académico *Administración de empresa*, 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: *Nathaly Hernández Ramos*

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, *Karen Yaritza Ramírez Nieves* con cédula de ciudadanía *1007491906* de *Yopal* alumno del programa académico *Administración de empresa*, 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: *Karen Yaritza Ramírez Nieves*

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 2 |
| Objetivos..... | 3 |
| <i>Claves para el éxito</i> | 3 |
| IDEACIÓN | 4 |
| Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio..... | 4 |
| Objetivos de desarrollo sostenible..... | 4 |
| Teoría de valor compartido..... | 5 |
| Tecnología disruptiva..... | 5 |
| Análisis del sector económico..... | 6 |
| Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad..... | 7 |
| Árbol de problemas | 11 |
| Árbol de objetivos..... | 12 |
| Alternativas de solución..... | 13 |
| Descripción de la empresa..... | 13 |
| INVESTIGACIÓN DEL MERCADO Y PROTOTIPO | 18 |

| | |
|--|----|
| Análisis de la demanda..... | 18 |
| Relación con el cliente..... | 18 |
| Análisis de la oferta..... | 21 |
| Análisis canales de comercialización..... | 23 |
| Proveedores (Distribuciones nuevo horizonte del Casanare S.A.S)..... | 23 |
| Segmentación del mercado..... | 24 |
| Bondades del producto/Servicio..... | 25 |
| Clientes..... | 26 |
| Valores – Clientes..... | 27 |
| Propuesta de valor..... | 31 |
| Perfil del cliente..... | 32 |
| Mapa de valor..... | 33 |
| Ciclo de vida..... | 33 |
| Definición estratégica..... | 34 |
| Diseño de concepto..... | 36 |
| Diseño en detalles servicio..... | 38 |

| | |
|--|-----------|
| Diseño en detalles – Producto..... | 38 |
| Canales de distribución..... | 39 |
| Precio de venta..... | 39 |
| Validación y verificación..... | 41 |
| Brochure..... | 44 |
| Ficha Técnica..... | 44 |
| VALIDACIÓN | 46 |
| Prototipo de Arenas Bar..... | 46 |
| Modelo Running Lean..... | 47 |
| Validación de idea de negocio..... | 50 |
| Tabulación y análisis de la información..... | 50 |
| Lecciones aprendidas..... | 53 |
| Recomendaciones..... | 53 |
| BIBLIOGRAFÍA | 54 |

INTRODUCCIÓN

Arenas Bar es nuestra idea de negocio que nos dirige a iniciar una innovación, algo diferente a los sitios convencionales de la ciudad, un lugar donde te olvidarás de tus problemas, estrés y aburrimiento donde basándonos en una investigación acerca de los bares de Yopal, sabíamos que faltaba algo diferente, es así que surgió Arenas Bar, un lugar moderno, innovador, cuya estructura se basa con algunos materiales reciclables, y cuya superficie será de arena , con su respectivas zonas de rumbas , de juegos y de relajación.

Honolulu, es la capital del estado de Hawái, Estados Unidos, la cual significa “Bahía de relajación o resguardo” teniendo en cuenta que sus quioscos y demás zonas de ocio y rumba, son al pie de la playa al aire libre y como superficie apoyada en arena, es ahí donde surge la idea y el nombre, ‘Arenas bar’ donde su área y espacio es apoyada de acuerdo a la ciudad de Honolulu.

Objetivos

Objetivo General: Crear un plan de negocio que nos permita diseñar un lugar funcional, atractivo y playero para nuestros clientes y colaboradores, ofreciendo un excelente servicio con gran variedad en el menú y precios.

Objetivos Específicos

1. Analizar la demanda y oferta que se presenta en la ciudad de Yopal - Casanare.
2. Realizar un estudio del mercado que nos permita posicionarnos en el ámbito competitivo y que vayan en pro del desarrollo social y económico en Yopal.
3. Crear políticas dentro de la empresa que nos lleven a poseer una mejor estructura organizacional.
4. establecer estrategias para fidelizar a nuestros segmentos de mercado y de qué formas nos daremos a conocer.

Claves para el éxito

1. precio - accesible
2. planeación eficaz
3. compromiso de los colaboradores
4. diferencia en el producto
5. fijar metas claras
6. cumplir objetivos

IDEACIÓN

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Es una herramienta muy útil en todas las empresas para el análisis del comportamiento del consumidor o comprador, y la opinión que éste tiene de la empresa, lo que ofrece; para luego tomar las decisiones según el caso, que permitan el mantenimiento de las fortalezas y la corrección de las debilidades. Con el propósito de crear nuevas alternativas de esparcimiento y diversión que cumplan con las expectativas de las personas de la ciudad de Yopal, que buscan un lugar que permita espacios novedosos, comodidad, buen servicio, variedad en bebidas; se plantea la creación de Arenas Bar con identidad colombiana que rompa con la estructura física y administrativa de los actuales.

- Falta de escenarios novedosos en la ciudad de Yopal, en la parte de bares.
- Cuando se realice la apertura normal de los bares va ser el boom ya que las personas no han podido asistir a uno aproximadamente 6 a 8 meses, así que aprovechando esta apertura los clientes buscaran algo distinto.
- Existe la problemática de la mala atención al cliente en las discotecas, en muchas ocasiones le toca al cliente ir a buscar al mesero o hacer su compra directamente en la barra.
- Políticas de acceso

Objetivos de desarrollo sostenible

Uno de los objetivos de desarrollo sostenible en la empresa de Arenas bar es promover la adquisición de criterios de sustentabilidad durante su ciclo de vida y propagar una serie de prácticas y recomendaciones basadas en el respeto, con el fin de disminuir los impactos

negativos que se ejercen sobre la naturaleza y su entorno, una de las formas que lograremos esto es la forma en cómo separamos los residuos y la parte del reciclaje, capacitando al personal. Estamos conscientes que debemos desarrollar una actividad sostenible buscando mejorar el desarrollo de nuestros productos y actividades, para realizar una gestión productiva que busque mitigar los impactos sin dañar el ecosistema de igual forma cumpliendo con nuestros requisitos legales aplicables.

Por otro lado, la oportunidad de empleo que vamos a generar una vez termine la cuarentena causada por el covid-19, los cuales están enfocados en mitigar la pobreza dando nuestro granito de arena con las personas que colaboren con nosotros.

Teoría de valor compartido

Nuestra empresa como tal le está apostando al cambio, con el fin de ayudar y contribuir con la probabilidad de empleo para las personas en la ciudad de Yopal, ya que vimos una oportunidad a través de los problemas sociales como las dice las ODS ayudar a mitigar la pobreza, el hambre, igualdad de género por medio del trabajo mejorarles a él y a sus familias calidad de vida, descubrimos que en la ciudad de Yopal hacen falta alternativas de rumba que se combine con relajación y un poco de juegos, y más aprovechando la situación y llegue el día de la apertura de estos establecimientos ofrecer algo diferente, de esta forma nuestros colaboradores nos ayudarán a prestar un excelente servicio y nosotros a ellos un ingreso que dará como resultado un valor compartido.

Tecnología disruptiva

Nuestra idea de negocio no tiene vínculos con la tecnología disruptiva ya que esta innovación no deja obsoleta a una que la antecede.

Análisis del sector económico

| ANÁLISIS PESTEL | | |
|---|--|---|
| <p>P- POLÍTICOS</p> <p>Políticas ambientales</p> <p>Políticas gubernamentales</p> <p>Impuestos</p> | <p>E- ECONÓMICOS</p> <p>Estabilidad económica</p> <p>Acceso a entidades financieras</p> | <p>S- SOCIOPOLÍTICO</p> <p>Apoyo de gobierno en recursos</p> <p>Aportar a la cultura casanareña</p> |
| <p>T- TECNOLÓGICOS</p> <p>Potencial de innovación</p> <p>Infraestructura física</p> | <p>E- ECOLÓGICOS</p> <p>Protección del medio ambiente</p> | <p>L- LEGAL</p> <p>Decreto 1879 de 2008</p> <p>Resolución 0627 DE 2006</p> <p>Ley 232 de 1995 artículo 2</p> |

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

En nuestro plan de negocio daremos a conocer Arenas Bar, nace de la necesidad de buscar un lugar de entretenimiento fuera de lo convencional, alternativas de entretenimiento algo distinto a los bares habituales de la ciudad de Yopal, en los cuales solo se va a tomar y bailar, viendo la oportunidad de negocio que esto nos trae al ofrecer un bar diferente en el cual incorpora juegos y su infraestructura no vista en la ciudad, así satisfacemos a nuestros clientes a la necesidad de un entretenimiento innovador. variedad de productos como cocteles, shots y otras bebidas, su presentación será original de Arenas Bar para darle al cliente sensaciones cuando se encuentran en la playa.

| CRITERIO | Problema 1 | Problema 2 | Problema 3 |
|-----------------------------------|---|----------------------------|----------------------------|
| | Lugares deteriorados y/o muy normales sin nada novedoso | Deficiente el servicio | Políticas de acceso |
| Conocimiento o experiencia | Conocimiento y experiencia | Conocimiento y experiencia | Conocimiento y experiencia |

| | | | |
|--|----------------|---|----------------|
| Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos? | no se requiere | si se requiere para brindarles a nuestros colaboradores capacitaciones. no lo tenemos | no se requiere |
|--|----------------|---|----------------|

| | | | |
|--|---|--|---|
| Alcance técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras ¿puedo darle alguna solución? | en el alcance técnico tenemos claro el objetivo que queremos alcanzar y por medio de qué herramientas lograrlo, si tenemos los medios para desplazarnos ya que el problema es dentro de la ciudad de interés. | sí poseemos con las herramientas claves para que nuestros colaboradores aprendan todo el manejo de su labor y trato con el cliente de la forma más satisfactoria | tenemos las herramientas para alcanzar nuestros objetivos en evitar políticas de acceso ilógicas. |
| tiempo (posible solución) | 6 - 12 meses cuando se de apertura del establecimiento | 6 - 12 meses cuando se de apertura del establecimiento | 6 - 12 meses cuando se de apertura del establecimiento |

| | | | |
|----------------------------------|---------------|--|------|
| Costos (posible solución) | \$269.000.000 | Valor de capacitación mensual \$50.000 | \$ 0 |
|----------------------------------|---------------|--|------|

| | | | |
|--|---|--|---|
| impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes? | el impacto si es trascendental ya que en la ciudad de Yopal no hay un lugar con estas características, nos presenta un gran desafío por el alto costo que se debe invertir en la apertura | el impacto es trascendental porque a los clientes les gusta la buena atención y es algo que en muchos establecimientos se ha olvidado, no representa ningún desafío porque escogeremos a colaboradores con la mente abierta de siempre aprender para tener una buena atención. | sí tiene un impacto trascendental en uno de los Amaneceros más concurridos no permiten ingresar a personas por el tipo de vestimenta o por pertenecer a la comunidad LGBT |
|--|---|--|---|

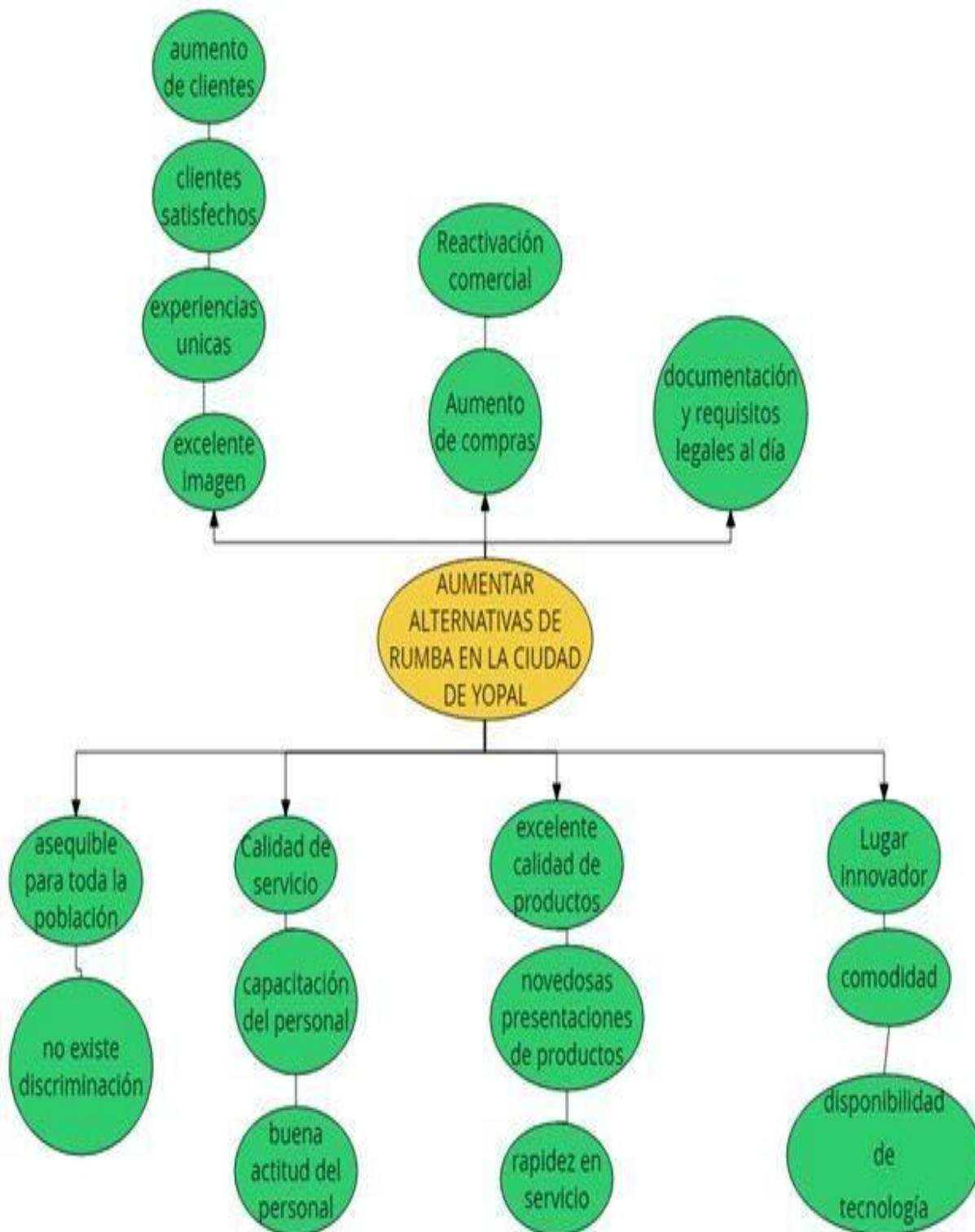
| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?</p> | <p>Bastante para poder brindarles a todos los Yopaleños un lugar diferente en medio</p> | <p>Esta es la problemática más favorable que vamos a tener porque la atención</p> | <p>Nos encanta esta problemática porque queremos demostrarles a todos que nos</p> |
| | <p>de juegos, diversión, entretenimiento y relajación.</p> | <p>al cliente lo es todo y esto nos dará el reconocimiento y que nuestros clientes estén a gusto y quieran volver.</p> | <p>Nos encontramos en otros siglos donde se pueden vestir y querer de la forma en que mejor se sientan y no por eso ser discriminados.</p> |

Árbol de problemas y objetivos



¿Por qué los bares de la ciudad de Yopal no se han arriesgado a innovar?

Árbol de objetivos



Alternativas de solución.

- Instalación de un bar innovador que llene las expectativas del consumidor.
- Con la instalación de Arenas Bar se pretende ingresar y aumentar la oferta de este tipo de establecimientos, sin embargo, no debe ser igual a los ya establecidos sino deberá tener su sello personal.
- Arenas Bar por su nivel de innovación más valores agregados será de los mejores de la ciudad de Yopal, por lo tanto, va a significar una ventaja competitiva frente los competidores de servicios similares.
- Arena como atributo esencial dentro de la infraestructura la que sustituirá el suelo común de un bar.
- Ofrecer un servicio especial durante el día para atraer clientes desde el momento de la apertura del establecimiento: shows de todo tipo, cantantes, etc.

Descripción de la empresa

Arenas Bar es nuestra idea de negocio que nos dirige a iniciar una innovación, algo diferente a los sitios convencionales de la ciudad ,un lugar donde te olvidarás de tus problemas, estrés y aburrimiento donde basándonos en una investigación acerca de los bares de Yopal, sabíamos que faltaba algo diferente, es así que surgió Arenas Bar, un lugar moderno, innovador, cuya estructura se basa con algunos materiales reciclables (Figura 2 y 3), y cuya superficie será de arena hará una experiencia inolvidable para nuestros visitantes, dirigido hacia el ocio y la rumba, nuestros clientes tendrán diferentes de opciones de

entretenimiento, de acuerdo a nuestros diferentes planes que ofrecemos, con su respectivas zonas de rumbas, de juegos y de relajación.

Piso/Suelo



Mesas y Sillas

Zona de Relajamiento



Zona de Barra (solo silla) y Juegos



| INTERÉS/DISPOSICIÓN AFIRMACIONES | ESCALA DE VALORES | | | | |
|---|-------------------|---|---|---|-----|
| | (F) | | | | (V) |
| La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| no me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| considero que seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |

| | A | B | C |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|
| Total, de afirmaciones valoradas en 1 | 0 | 1 | 0 |
| Total, de afirmaciones valoradas en 2 | 0 | 2 | 0 |
| Total, de afirmaciones valoradas en 3 | 1 | 3 | 3 |
| Total, de afirmaciones valoradas en 4 | 1 | 4 | 4 |
| Total, de afirmaciones valoradas en 5 | 2 | 5 | 10 |

PUNTAJE TOTAL 17

Este puntaje nos permite saber que la empresa Arenas Bar es una idea de negocio factible para poderla llevar a cabo ya que se encuentra dentro de la escala favorable de conocer si es buena o no.

| | |
|---|---|
| ¿Cuál es el producto o servicio? | Arenas Bar |
| ¿Quién es el cliente potencial? | Personas mayores de edad que estén dispuestas adquirir nuestros productos y sus precios. |
| ¿Cuál es la necesidad? | brindarles a los ciudadanos de la ciudad Yopal nuevos e innovadores lugares de esparcimiento y entretenimiento. |
| ¿Cómo funciona el producto o servicio? | un bar en $\frac{1}{3}$ bases del suelo será en arena para traer sensaciones dadas en la playa, incluiremos juegos que estarán en $\frac{3}{3}$ zonas del bar |
| ¿Por qué lo preferirán? | No hay ningún bar que ofrezca algo más que un servicio de bebidas. seremos los únicos en el mercado en la ciudad de Yopal. |

Como podemos

| | | | | | |
|--------------|----------|------------------------|------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| Verbo | Divertir | Tema u objetivo | Nuevos sitios de rumbeaderos | Características | Económica Rentable Sostenible |
|--------------|----------|------------------------|------------------------------|------------------------|-------------------------------------|

Para que los

| | | | | | |
|-----------------|---------------|-------------------------|------------|-----------------------------|---|
| Usuarios | Mayores de 18 | Verbo inspirador | Innovación | Propósito inspirador | un lugar innovador fuera de lo convencional para darles |
|-----------------|---------------|-------------------------|------------|-----------------------------|---|

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|---|
| | | | | | opciones de diversión diferentes a nuestros clientes. |
|--|--|--|--|--|---|

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO Y PROTOTIPO

| | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| Nombre de la empresa | Arenas Bar |
| Actividad económica | Bar |
| Tamaño | Micro empresa |
| lugar de ubicación | A las afueras de la ciudad de Yopal |

Análisis de la demanda

Este tipo de actividad es demandada principalmente por la población joven y adulta de la ciudad de Yopal que es el lugar donde se localizará el negocio. Como estrategia, se marca como objetivo la captación de clientela para que el nivel de ocupación a lo largo de la semana y en sus diferentes franjas horarias, obtenga una alta tasa de cobertura.

Relación con el cliente

Se beneficiarán con nuestras promociones en cada fecha especial y servicio al cliente personalizado con el fin de brindar un buen servicio y calidad de satisfacción para mantener una buena relación con el cliente con nuestro descuentos y promociones de temporada, Una experiencia inolvidable, única y que de seguro formará parte de nuestros asociados y clientes credenciales con un nuevo estilo de rumba en la ciudad de Yopal.

- Trabajo en equipo: Es el trabajo hecho por nuestros colaboradores y socios donde cada uno hace una parte, pero todos con un objetivo común para la organización.
- Servicio de atención al cliente: Es el que se ofrece para relacionarse con el cliente. Es un conjunto de actividades interrelacionadas que se ofrece con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo.
- Responsabilidad Social Empresarial: El objetivo principal que persigue la responsabilidad social empresarial de Arenas Bar radica en el impacto positivo que estas prácticas generen en los distintos ámbitos con los que una empresa tiene relación, al mismo tiempo que contribuya a la competitividad y sostenibilidad de la empresa.

| ARENAS BAR | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|-------------------|--|---|
| | <p>El producto y servicio es la entrada de acceso a la diversión y el entretenimiento en un ambiente único e innovador capaz de trasladar al cliente a una temática playera.</p> | <p>Entrar en un sector muy explorado en la ciudad donde se ubicará el establecimiento. Precios un poco más elevados debido a altos estándares de calidad en la prestación del servicio.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>OPORTUNIDADES</p> <p>IncurSIONAR en un mercado y tener buena acogida debido al ofrecimiento de un servicio de calidad, creativo e innovador capaz de romper expectativas.</p> | <p>Promocionar Arenas Bar ofertando un servicio diferente capaz de satisfacer necesidades diferentes a las existentes. Ofrecer servicios de calidad e implementarlos con eventos nunca antes vistos en Yopal. Traer artistas reconocidos en Colombia y el exterior</p> | <p>Convertir el plan de negocio en el factor que potencializa el crecimiento de la ciudad. Concientizar a los clientes que lo bueno vale y al mismo tiempo generar buenas utilidades.</p> |
| <p>AMENAZAS</p> <p>Competencia en volumen de establecimientos ofreciendo servicios de diversión nocturna. Competidores fuertes los cuales ya tiene un posicionamiento situación actual por la cual estamos pasando a nivel</p> | <p>Mostrar los beneficios que los clientes pueden obtener al acceder a un servicio de calidad único y pionero en la región. Generar empleo formal, además de buena fama y reconocimiento entre la población. en la reapertura de los bares al ser punto diferenciador</p> | <p>Destacarnos en el sector abarcando la mayor clientela posible y diferenciándolos del resto de establecimientos. Influir en los clientes la responsabilidad social, el buen servicio y la cultura de la legalidad a precios justos.</p> |

| | | |
|---|---|--|
| mundial causada por la pandemia Covid - 19 | entre los otros de la ciudad seremos muy atractivos para nuestros clientes | |
|---|---|--|

En la ciudad de Yopal existen varios problemas, pero el que abarca nuestro bar es uno social, el cual es el desempleo y más en esta época debido a la pandemia por la que estamos pasando muchas personas que laboran en este sector han quedado en la deriva desempleados, una vez se dé la apertura ayudaremos a mitigar estas cifras con las personas que laboren en Arenas Bar.

Nace una oportunidad de negocio ya que en análisis que se han realizado los jóvenes y adultos uno de sus pasatiempos que más han extrañado durante esta dura cuarentena son los bares, en la ciudad de Yopal cuenta con 5 bares reconocidos pero ninguno ofrece otro servicio más del habitual, donde Arenas Bar llegará como boom a posicionarse porque ofreceremos más que un servicio y es relajamiento y diversión por medio de juegos que brindaremos en las tres diferentes zonas las cuales va a contar el establecimiento.

Análisis de la oferta

La función de la oferta significa, la cantidad que un productor estaría dispuesto a suministrar, en un período determinado, en función del precio. En el caso de Arenas Bar, la investigación por medio de una encuesta aplicada demuestra que los clientes potenciales acuden por lo menos una vez al mes a este tipo de establecimientos y consumen en mayor

proporción cerveza en cuanto a bebidas, invirtiendo un promedio de \$20.000 a \$40.000, por cada una de las visitas que realiza al Bar.

El mercadeo se ha convertido en una herramienta muy útil para las pequeñas y medianas empresas, deben implementar estas estrategias, para poder lograr ser competitivas y sobrevivir con los constantes cambios y movimientos del mercado. Esta es la razón más importante para realizar un adecuado estudio de la oferta, con el fin de conocer las debilidades y fortalezas que tiene la competencia directa y de esta forma implementar nuevas y mejores estrategias que guíen el camino del éxito del negocio. El estilo de vida de los ciudadanos, obliga a las empresas a brindar diferentes alternativas de esparcimiento que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, puesto que la mayoría de la población colombiana tiene grandes ocupaciones no solo laborales, sino también académicas y familiares, por tal motivo es en la noche cuando buscan un espacio para sí mismos y así descansar del día a día y despejar la mente y al medio día requieren satisfacer la necesidad de almorzar en un lugar agradable y tranquilo que les permita continuar con su jornada habitual de actividades.

| Nombre del competidor | Servicio | Precio | Servicio (ventaja competitiva) | Ubicación |
|------------------------------|-----------------|---------------------------|--|--------------------------|
| Manigua Club | Discoteca Bar | Depende de sus productos. | Amanecedero más antiguo | En la entrada de Yopal |
| Paradise Club | Discoteca Bar | Depende de sus productos. | tres zonas variadas para todo tipo de público. | Por la marginal de Yopal |
| Masha | Discoteca Bar | Depende de sus productos. | el mayor porcentaje de clientes son juveniles. | En el centro de Yopal |

Análisis canales de comercialización

Arenas Bar utilizara:

- Página web.
- Publicidad en la radio, y televisión.
- Publicidad gráfica.
- Nuestros consumidores, que gracias a la buena atención se encargaran de difundir nuestro bar.
- Arenas Bar como lugar de encuentro frente a las redes sociales, mientras las utiliza para su difusión, estará exponiendo al máximo nuestros productos para crear una gran avalancha de clientes al servicio de nuestro bar.
- Noches temáticas y especiales (cerveza, vodka, tragos), promociones, noches de música en vivo y shows de *Bartenders*.

La distribución consiste en transportar el producto del fabricante al consumidor final o mercado meta. Reducir al máximo los canales de distribución, es una de las estrategias que permiten disminuir el costo del producto y por ende generar una mayor utilidad. En Arenas Bar, se adquieren los insumos directamente en los puntos distribuidores de cada empresa.

Se maneja un tipo de Distribución Indirecta, en consecuencia, a que es un canal constituido por el productor, el consumidor final y al menos un nivel de intermediarios.

Proveedores (Distribuciones nuevo horizonte del Casanare S.A.S)

| | |
|---------------|--|
| Precio | varían sus precios dependiendo el tipo de licor. |
|---------------|--|

| | |
|---------------------------------|--|
| Localización geográfica | Cercanía donde se quiere colocar el bar |
| Experiencia | Uno de los principales proveedores de la región |
| Posibilidad de alianzas | Si |
| Conocimiento del mercado | asociación con los bares, fiestas particulares y las fiestas de la ciudad de Yopal |
| Cumplimiento legal | Cumplen con la normatividad vigente |

Segmentación del mercado

Segmentación demográfica

Para Arenas Bar es la más primordial, nos permite tener datos muy específicos de nuestros clientes potenciales u objetivo, las cuales son: genero, edad, profesión, nivel educativo, nacionalidad, estatus socio-económico, entre otros, por ejemplo, los clientes potenciales están en usuarios mayores de 18 a 25 años y universitarios, personas que buscan un lugar agradable e innovador en cual disfruten con un grupo de personas consumiendo bebidas alcohólicas y que cumpla con sus expectativas en cuanto a calidad/precios y usuarios de frecuencia no pronunciada ya que habrá distintos ambientes con el cual se puede identificar y volverlos clientes fieles.

Segmentación psicográfica

Tenemos en cuenta las diferentes particularidades psicológicas de nuestros clientes potenciales, esto nos permite segmentar los clientes con el privilegio de conocer el estilo de vida, intereses,

personalidad, actitudes, y preferencias para que el servicio ofrecido por Arenas Bar cumpla con las expectativas del cliente.

Segmentación conductual

Este tipo de segmentación nos permite conocer el comportamiento de los clientes, planificar muy bien el servicio antes del lanzamiento, donde ya hemos analizado y estudiado los patrones de consumo de nuestros futuros clientes para saber si va ser favorable desde la aceptación de los precios, la marca y todo lo que Arenas Bar va ofrecer.

Bondades del producto/Servicio

- 1. Entretenimiento:** Nos enfocamos en mantener nuestro cliente satisfecho para poder lograr una mejor perspectiva de nuestro negocio
- 2. Diversión:** Contamos con la capacidad de diversión, con la variedad de juegos con los que cuenta nuestra idea de negocio Arenas Bar
- 3. Buen servicio/ atención cliente:** Dar prioridad a los clientes para que se sientan a gusto y en ambiente amable
- 4. Calidad y certificación de las bebidas:** Se realiza el respectivo proceso de verificación teniendo en cuenta la responsabilidad para con nuestros clientes
- 5. Seguridad:** Se brinda la mayor protección a nuestros clientes con el fin de que se sientan satisfechos y sin preocupaciones
- 6. Precio considerable:** Nuestros productos son considerados cómodos por su precio ya que son atractivos e innovadores
- 7. Ubicación:** nos favorece ya que contamos con un espacio considerable
- 8. Relajamiento:** Este espacio también fue creado para que nuestro cliente sienta un ambiente agradable y sin tensiones

- 9. Innovación:** Nuestro negocio se identifica por las variedades y grandes ideas de creación e innovación
- 10. Descanso y confort:** Esta parte es de gran favorabilidad para saber cómo evoluciona nuestro negocio
- 11. Confiabilidad:** Nos da más reconocimiento y favoritismo por parte de nuestro público objetivo
- 12. Responsabilidad:** Ser responsables con el medio ambiente y principalmente con nuestros clientes
- 13. Ser observador sobre todo con los clientes:** Esta es la forma por la cual podremos evolucionar con el objetivo de gustar cada vez más a nuestros clientes, variar el menú de los productos ofrecidos pensando en los gustos de ellos.
- 14. Espacio:** La comodidad es uno de los factores primordiales para que el cliente se sienta a gusto
- 15. Originalidad:** Nos lleva a ser competentes ya que nuestras ideas son innovadoras.
- 16. Oferta de experiencias:** ofrecemos algo que en casa no pueden tener (fútbol en programas de pago y juegos).

Cientes

Nuestro cliente ideal, es aquella persona que está dispuesta a pagar por lo que ofrecemos y porque conoce nuestro valor, debido a que estamos satisfaciendo una necesidad de entretenimiento, este tipo de cliente nos ayuda a hacer crecer nuestro negocio porque es rentable y nos recomienda con más clientes. A estos clientes los encontramos en el trabajo, universidades, personas que busquen distraerse no solo en un ambiente de bebidas sino de

diversión por los diferentes juegos que deseamos implementar como: Jenga bebedor, Beer Pong y la ruleta.

Valores - Clientes

Los valores que destacan nuestros clientes son:

- **Cambio de ambiente:** busca salir de casa y desconectarse, se acercarán a nuestro bar con el objetivo de cambiar de ambiente, donde buscan un lugar que no tenga relación o esté vinculado a lo habitual del diario vivir de ellos.
- **Tradicición:** aquí se encuentran nuestros clientes fieles, porque se acostumbran unos días y en momentos especiales o concretos y muy difícilmente nos cambiarán por otro establecimiento.
- **comodidad:** al cliente le gusta sentirse especial y que lo atiendan.
- **Descanso y relajamiento:** clientes cansados exhaustos queriendo divertirse y relajarse, con unas buenas bebidas, shows, música y juegos si es de la preferencia para él.
- **Socializar:** todas las personas siempre tienen la necesidad de socializarse ya sea con su pareja, familiar, amigo o un desconocido, al frecuentar el establecimiento permite que el cliente posiblemente salga de la burbuja y pueda conocer más personas.

Nuestro cliente ideal se desempeña a trabajar, estudiar en universidades, se relaciona con compañeros de cualquiera de las dos anteriormente mencionadas, personas mayores de edad porque son aquellas las que están legalmente permitidas de ingresar a este tipo de establecimientos, que luego de jornadas muy duras buscan una salida diferente para divertirse, desestresarse y relajarse con sus amigos y/o familiares, lo cual nuestro bar ofrece

a todos nuestros clientes estos diversos servicios ya que está encaminado para todo tipo de público y edades.

Las necesidades más urgentes que presentan nuestros clientes son: entretenimiento, diversión, lugar novedosos poco convencional y relajamiento, Arenas bar brindara estos servicios cumpliendo con cada una de las expectativas propuestas por los clientes potenciales, seres un bar destacado no solo por la calidad y forma única de servir bebidas, sino también por su infraestructura nunca antes vista en la ciudad Yopal, un bar que va a ir acompañado de juegos en cada una de las diferentes zonas, en la zona de relajamiento que su suelo es en arena se le brinda al cliente poder disfrutar del juego conocido como Jenga bebedor (Imagen 1), en la zona de juego encontramos el Beer Pong (Imagen 2) y en la zona de barra la famosa ruleta bebedora (Imagen 3), donde sea que se encuentre nuestro cliente disfrutando le brindamos una forma distinta de juego y diversión.

Imagen 1, jenga bebedor



Imagen 2, Beer Pong



Imagen 3, Ruleta

Buyer persona

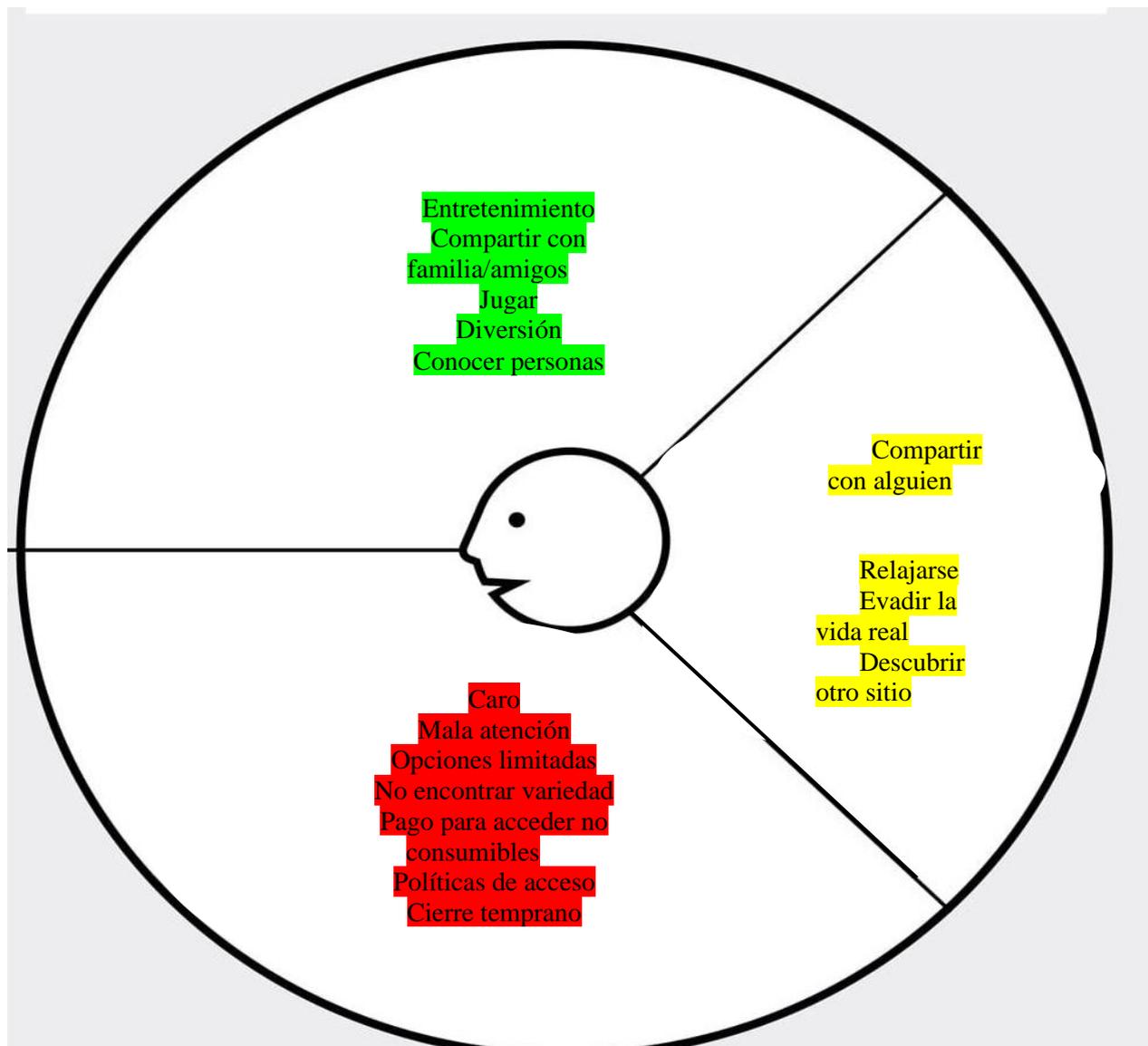
| | | |
|--|---|--|
| <p>Inserta una foto del cliente</p>  | <p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atravesar problemas económicos. - Contagiarse debido a la pandemia mundial (Covid-19). - Pasar poco tiempo con la familia. | <p>Desea, necesita, anhela y sueña</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sueña con posicionarse en la ciudad de Yopal. - Anhela que la situación por la que estamos atravesando se normalice donde no exista el miedo de contagio |
| <p>Demográficos y geográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Juan Pablo Torres - hombre de 43 años, esposa y 2 hijos - vive en Yopal Casanare desde el año 2017 - cuenta con un negocio Bar en el centro de Yopal | <p>Que están tratando de hacer y porqué es importante para ellos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con las medidas de bioseguridad para que le dejen abrir su establecimiento. | <p>¿Cómo alcanzan sus metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad y disciplina. - Siempre estar renovando para complacer al cliente. - Brindando excelentes servicios. |

| | | |
|--|---|---|
| Frases que mejor describen sus experiencias | <ul style="list-style-type: none"> - Confianza en sí mismos | <ul style="list-style-type: none"> - Crear nuevas expectativas |
| ¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta? | <ul style="list-style-type: none"> - No darse por vencido ante la adversidad - Crear y hacer nuevas ideas | <ul style="list-style-type: none"> - Tener claro los objetivos y metas a cumplir |

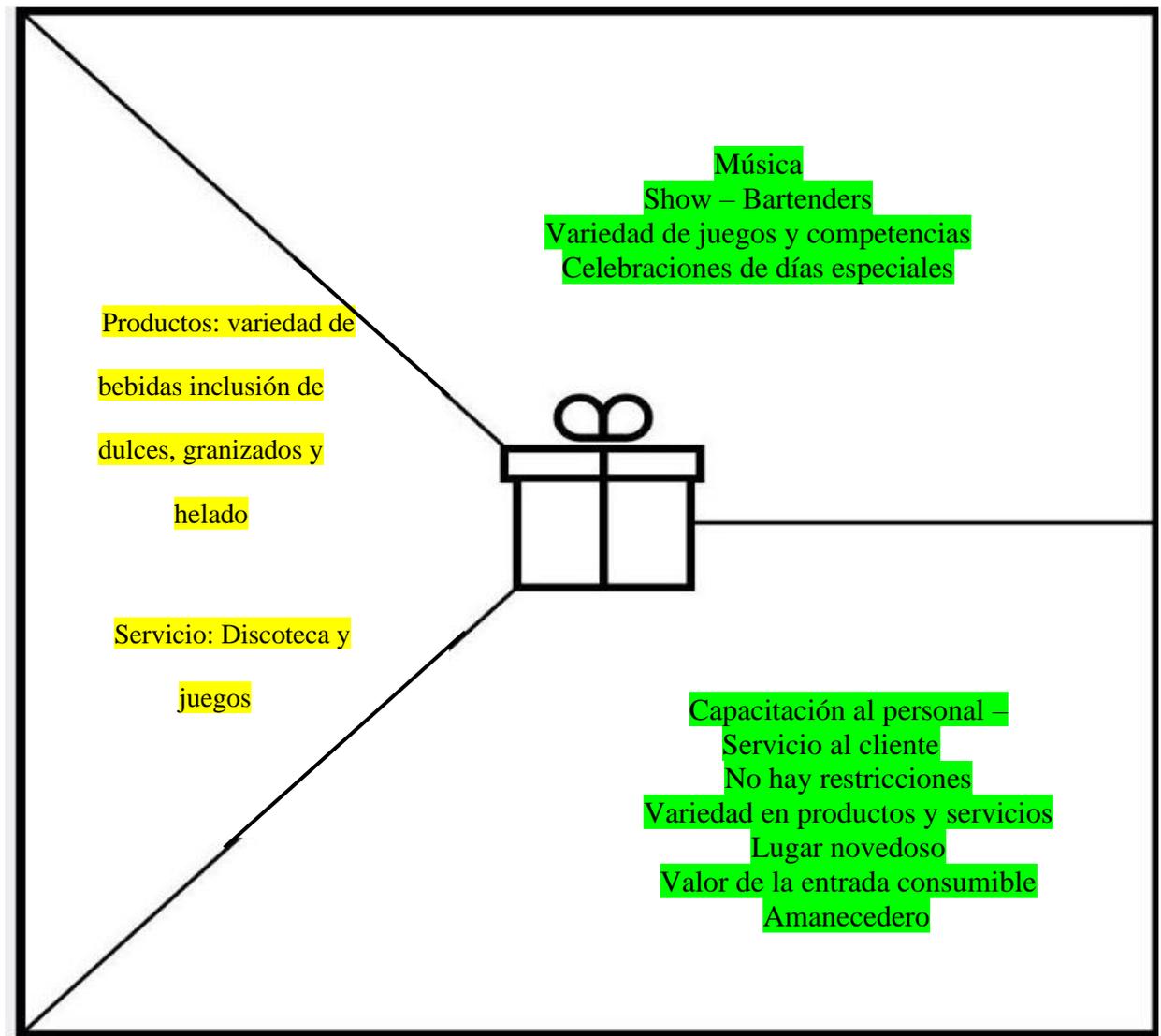
Propuesta de valor

En la capital llanera busca una opción de diversión distinta a la habitual, nos hemos basado en una estructura a base de arena en 1/3 zonas con las que contará Arenas Bar, se traerá la sensación de la playa desde los recipientes como por ejemplo, baldes de arena que se llamará baldementes, peceras, envases de coco, todo la ilustración que se encuentra al visitar la playa, ofreceremos variedades de cócteles como tequila, vodka, whisky, Singani, dulces, granizados de licor, helados, entre otros, zona de relajación, zona de juegos, precio calidad y servicio que desearán repetir la experiencia, teniendo en cuenta que los Yopaleños disfrutaran de un lugar de entretenimiento, diversión donde los jóvenes y adultos encontrarán ambiente confortable permitiéndoles divertirse y distraerse, no solo en el entretenimiento brindado por la música del lugar, sino también por los constantes shows brindados por nuestros Bartenders y uno de nuestras propuestas de valor más fuertes es la implementación de tres tipos de juegos que estarán dispersos en las tres zonas del bar que son: Beer Pong, ruleta y Jenga bebedor.

Perfil del cliente



Mapa de valor



Ciclo de vida

También encontramos una variable fundamental determinante para la fijación de todos los productos y servicios que se ofrecerán dentro del bar ya que estos precios dependen en el ciclo de vida que se encuentre la empresa y los productos que se ofrezcan.

Introducción

→ Los precios son bajos dados por las promociones de días especiales, aniversarios,

y personas invitadas.

→ Captar clientes de la competencia.

→ Clientes potenciales.

Crecimiento:

→ Las ganancias son mayores.

→ Puede seguir teniendo descuentos y promociones.

Madurez

→ Se comienzan a ver signos de cierta estabilidad en cuanto la demanda.

Declinación:

Estaremos innovando constantemente para evitar llegar a esta etapa

→ La demanda comienza a bajar y las empresas reducen precios para poder equilibrar toda la parte financiera.

Definición estratégica

Para que Arenas Bar puede realizar su apertura al público debe cumplir con unos requisitos establecidos en el decreto 1879 de 2008, los cuales el ministerio de salud decretó que:

“Artículo 1. Requisitos documentales exigibles a los establecimientos de comercio para su apertura y operación. Las autoridades distritales y municipales al momento de realizar visitas de control, sólo podrán exigir a los propietarios de establecimientos de comercio, los siguientes documentos: a) Matrícula mercantil vigente expedida por la Cámara de Comercio respectiva; b) Comprobante de pago expedido por la autoridad legalmente competente, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias, solamente

cuando en el establecimiento se ejecuten públicamente obras musicales causantes de pago por derechos de autor; c) Registro Nacional de Turismo, tratándose de prestadores de servicios turísticos a que se refiere el artículo 13 de la Ley 1101 de 2006”.

La que vigila toda la normatividad de arenas Bar se encuentra en la RESOLUCIÓN 0627 DE 2006 por la cual se establece la norma nacional de emisión de ruido y ruido ambiental.

Considerando según ministerio de ambiente, vivienda y desarrollo territorial:

“Que corresponde al Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, de acuerdo con los numerales 10, 11 y 14 del Artículo 5 de la Ley 99 de 1993, determinar las normas ambientales mínimas y las regulaciones de carácter general aplicables a todas las actividades que puedan producir de manera directa o indirecta daños ambientales y dictar regulaciones de carácter general para controlar y reducir la contaminación atmosférica en el territorio nacional. Que de conformidad con el Artículo 14 del Decreto 948 de 1995, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, fijará mediante resolución la norma nacional de emisión de ruido y norma de ruido ambiental para todo el territorio nacional”.

Otra norma que vigila Arenas Bar es la ley 232 de 1995 artículo 2, según el ministerio de salud esta dice lo siguiente:

“a) Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio. Las personas interesadas podrán solicitar la expedición del concepto de las mismas a la entidad de planeación o quien haga sus veces en la jurisdicción municipal o distrital respectiva; b) Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 93 de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia; c) Para aquellos establecimientos donde

se ejecuten públicamente obras musicales causante de pago por derechos de autor, se les exigirá los comprobantes de pago expedidos por la autoridad legalmente reconocida, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias; d) Tener matrícula mercantil vigente de la cámara de comercio de la respectiva jurisdicción, y e) Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o, quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente a la apertura del establecimiento”.

Diseño de concepto

| INFRAESTRUCTURA | CANTIDAD |
|----------------------------------|------------------|
| Cabina | 4 |
| Mezclador | 1 |
| Luces Lm 108 | 12 |
| Ecuilizador (sonido) MX DMX | 1 |
| Bajo de 18 "tb 118" | 1 |
| Cámara de Humo 1500 wt | 3 |
| Láser 4 ojos | 2 |
| Máquina Granizadora de 2 tanques | 3 |
| HP 24-F007 | 3 |
| Impresora máquina de recibos | 1 |
| Nevera refrigeradora | 5 |
| Congelador | 2 |
| T. V | 2 de 55 pulgadas |

| | |
|---|--|
| | 3 de 50 pulgadas |
| Denon 4500 Dj | 1 |
| Máquina de espuma | 2 |
| Cámara de seguridad | 10 |
| Sillas | 80 |
| | 52 |
| Mesas | 20 |
| | 10 mesas altas Personalizadas para la zona de juego (Beer Pong) |
| Carpa | 1 |
| utensilios para realizar y servir las bebidas | todos aquellos que requiere el Bartenders y las diferentes presentaciones de bebidas que se van a realizar |
| Juegos | 2 (Ruleta) |
| | 20 (Jenga Bebedor) |

Diseño en detalles servicio

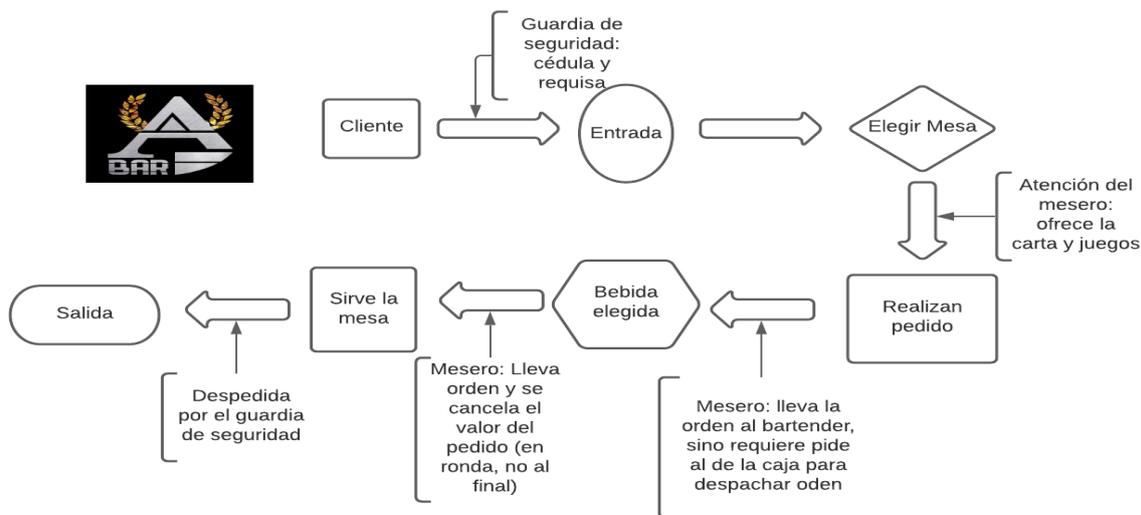


Imagen elaborada por las estudiantes. Diagrama de bloques

Diseño en detalles - Producto

El proceso del servicio de Arenas Bar realizamos el diagrama de bloques inspirado en unos de nuestros productos que lo llamamos como piñata, el precio de venta será de \$30.000 para alrededor de 3 a 4 personas esta bebida.

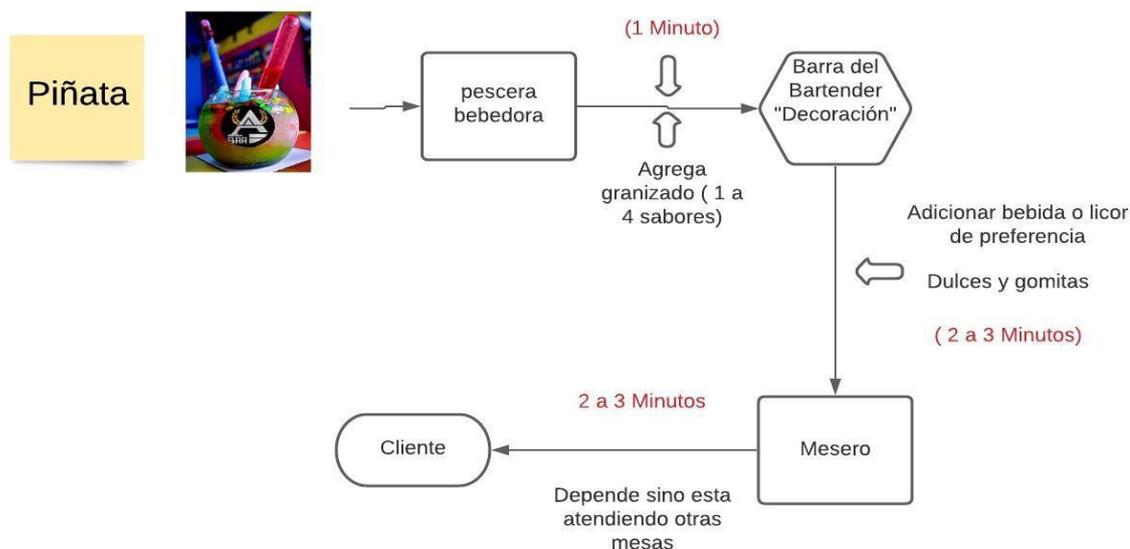


Imagen elaborada por las estudiantes. Diagrama de bloques

“Imagen de bebida - Shupa Shots”

Canales de distribución

El canal de distribución es el sistema de relaciones establecidas para guiar el desplazamiento de un producto y servicio. Arenas Bar es un canal de distribución directo: ya que somos una empresa que adquirimos las bebidas y las vendemos al consumidor final, no necesitamos intermediarios.

Según Miguel y Parra. Distribución comercial, ESIC Editorial, 2008 (2015, pg. 45) “El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas correspondientes a *lo largo de dicha trayectoria*”.

Se pueden clasificar según la longitud, la tecnología de compraventa y su forma de organización:

- **Mayorista:** *se encarga de comprar a la empresa líder de licores y vender a los minoristas y a nuestra idea de negocio, aquí se encuentran nuestros proveedores perteneciendo así a una distribución indirecta.*
- **Consumidor:** *el producto final irá dirigido a los clientes y en algunas ocasiones sufriendo ciertas transformaciones.*

Precio de venta

Arenas Bar realizo sus cotizaciones con la distribuidora que funciona como su proveedor para poder saber el precio unitario de algunos de los tipos de bebidas que se van a vender, sin incluir los licores, ni otra variedad de productos que van en base de los siguientes que vamos a nombrar,

escogimos los principales para tener una idea de la ganancia que obtendríamos por la venta de ellos.

| BEBIDAS | DESCRIPCIÓN | VALOR CANASTA | TOTAL | VALOR UNITARIO (Arenas Bar) | Ganancia neta (total por unidad - total por canasta) |
|----------------------|---|----------------------|--------------|------------------------------------|---|
| Aguila | 15 canastas por mes X 38 unidades | \$42.000 | \$630.000 | \$3,500 | \$1,365,000 |
| Aguila Light | 15 canastas por mes X 24 unidades | \$52.100 | \$781.500 | \$4,000 | \$658,500 |
| Poker | 10 canastas por mes X 30 unidades | \$50.000 | \$500.000 | 3000 | \$400,000 |
| Pilsen | 10 canastas por mes X 30 unidades | \$50.000 | \$500.000 | \$3,500 | \$550,000 |
| Club Colombia | Dorada, 10 canastas por mes X 30 unidades | \$58.600 | \$586.000 | \$5,000 | \$914,000 |
| | Negra, 5 canastas por mes X 30 unidades | \$61.550 | \$307.750 | \$5,500 | \$517,250 |
| | Roja, 15 canastas al mes X 30 unidades | \$61.550 | \$ 923.250 | \$5,500 | \$1,551,750 |
| | Trigo, 10 canastas por mes X 30 unidades | \$68.900 | \$ 689.000 | \$6,000 | \$1,111,000 |

Validación y verificación

Es importante manejar criterios que nos ayuden a diferenciarnos con la competencia a la hora de salir al mercado, ya que nos permite en sí tener un poco más de seguridad respecto a lo que queremos.

Para esto nuestro producto contiene las siguientes características de calidad:

El precio: En Arenas Bar uno de nuestros servicios diferenciadores es el precio, ya que contamos con un alto nivel de exclusividad para mantener a nuestro cliente satisfecho y así mismo hacer que Arenas Bar sea reconocido por su amplio criterio que hace referencia a todo lo que posee nuestro negocio.

Satisfacción al cliente: para esto realizamos una encuesta y un estudio acerca de los bares más comunes en el Municipio de Yopal para implementar cosas nuevas con el propósito de satisfacer mucho más a nuestros clientes. Se beneficiarán con nuestras promociones en cada fecha especial y servicio al cliente para mantener una buena relación con el cliente con nuestros descuentos y promociones de temporada, Una experiencia inolvidable, única y que de seguro formará parte de nuestros asociados y clientes credenciales con un nuevo estilo de rumba en la ciudad de Yopal.

Responsabilidad Social Empresarial: El objetivo principal que persigue la responsabilidad social empresarial radica en el impacto positivo que estas prácticas generen en los distintos ámbitos con los que una empresa tiene relación, al mismo tiempo que contribuya a la competitividad y sostenibilidad de la empresa.

Servicio superior: Destacarnos por nuestra calidad de los servicios que ofrecemos será siempre garantía de fidelidad en nuestros clientes.

Calidad: La calidad siempre será factor determinante en la decisión de compra de las personas en nuestro bar, un producto de mala calidad sufrirá de estancamiento a largo plazo y por lo tanto es necesario probar, reprobado y mejorar siempre las especificaciones de los productos o servicios.

Trabajo en equipo: promovemos el trabajo en equipo para ser más efectivos, a través de una actitud de colaboración, compromiso, confianza y apoyo mutuo.

Innovación: fomentamos la realización de cambios, tanto en los procesos como en nuestros productos, buscando que sean sustentables y den valor agregado en beneficio de nuestros consumidores.

Oportunidad: Nuestro talento humano debe de realizar aquellas tareas inherentes a sus quehaceres respondiendo a las necesidades y expectativas del cliente, tratando de superar con su equipo las dificultades que enfrenta la empresa o nuestros clientes.

| | |
|---|---|
| Actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto | Ninguno |
| Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo. | Todas aquellas personas mayores de edad legalmente permitidas para tomar bebidas alcohólicas. |

| | |
|---|---|
| <p>Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.</p> | <p>los bares que se encuentren en Yopal con una baja frecuencia por parte de los clientes, esto les ayudaría incrementar sus ventas y entrar a ser más competitivos con el resto de los establecimientos.</p> |
| <p>Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto</p> | <p>todos los mayores de edad, pero nuestro Focus más grande son las jóvenes de 18 a 26 años, en el segmento de universitarios, pero está dirigido a todas las edades legales</p> |
| <p>Cuántas personas o negocios definitivamente suplirán sus necesidades con su producto</p> | <p>todas aquellas que estén buscando novedad, diversión, relajamiento y juego en conjunto en un solo lugar.</p> |

Brochure



Ficha Técnica

| | |
|-----------------------------|--|
| <p>Ubicación geográfica</p> | <p>Departamento: Casanare Municipio: Yopal</p> |
| <p>Fotografía</p> | <p>Descripción</p> |

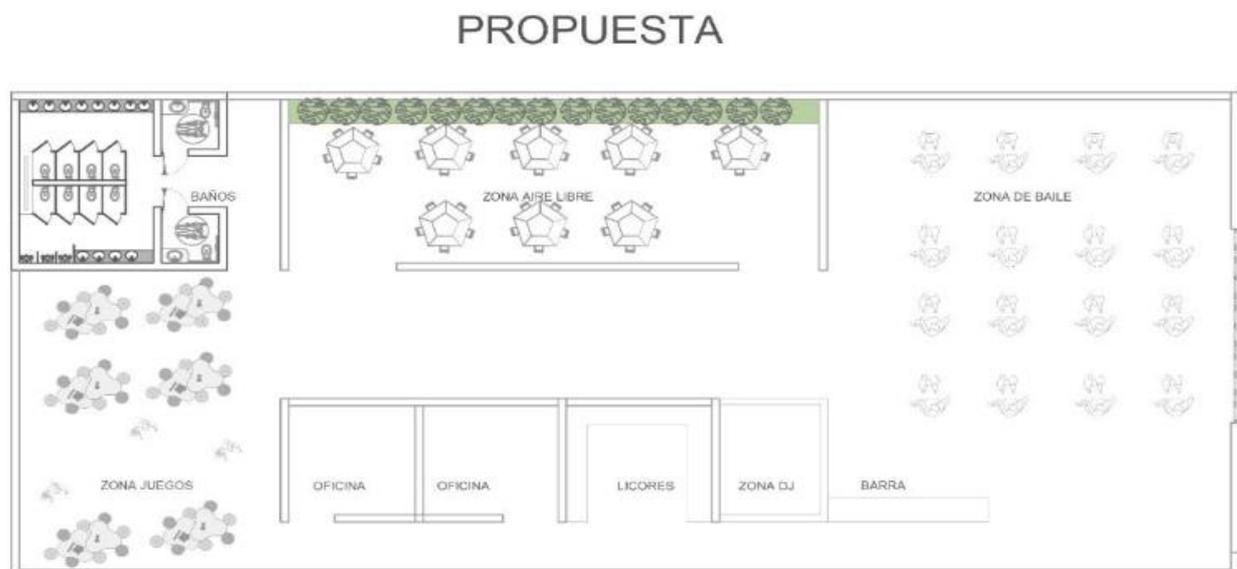
| | |
|---|---|
|  | <p>Arenas Bar es un establecimiento novedoso en la ciudad de Yopal, nunca antes visto, desde su infraestructura que trae sensaciones playeras, la variedad de bebidas diferente y exóticas hasta la incorporación de tres juegos muy agradables para el público, este bar se divide en tres zonas donde en cada una cuenta con un juego diferente para el entretenimiento y diversión.</p> |
| <p>Zonas</p> | <p>Relajamiento: en esta área nuestros clientes disfrutarán de un lugar tranquilo con un suelo en arena, donde puede ingresar descalzos para poder adquirir una mejor sensación de tranquilidad, por cada mesa cuenta con el juego Jenga bebedor.</p> <p>Juego: nuestros clientes en esta área encontrarán mesas únicamente de juego para poder divertirse con el Beer Pong donde retan y juegan entre amigos, familiares, conocidos. Se realizarán competencias por parte del bar.</p> <p>Barra: En esta área nuestros clientes aprecian los diferentes shows que se ofrecen durante la noche por parte de nuestro Bartenders aparte de jugar a la ruleta con diversas recompensas o retos propuestas por el bar.</p> |
| <p>Bebidas:</p> | <p>Su presentación será única traemos todo lo que se usa en diversión en la playa como baldes de arena, envases de coco, peceras, para las variedades de productos que vamos a ofrecer, Yopal siendo una ciudad calurosa le agregaremos a estas bebidas granizados con licor en algunos productos, su presentación es muy alegre, divertida y colorida por la incorporación de dulces.</p> |

Arenas Bar dentro del ciclo de un producto y/o servicio, nos encontramos en la planeación de la idea de negocio, estructurando cada detalle, realizando encuestas, investigando, viendo por medio de esta materia creación de empresa saber si es viable o no llevarla a la creación y darle inicio al ciclo de servicio.

VALIDACIÓN

Prototipo de Arenas Bar

Un plano del prototipo de como Arenas Bar estará distribuido, donde se aprecia cada una de las diferentes zonas con las que va a contar el bar, fuera de esto los baños, el casiller de zapatos, la pista de baile, bodega de almacenamiento y oficinas.



Arenas bar cuenta con tres zonas las cuales son:

Zona de baile: Esta zona es amplia, la pista despejada que cuenta con una gran ventilación.

Zona aire libre: En Arenas Bar adecuamos un lugar donde nuestros clientes tendrán un lugar cómodo y tranquilo, su superficie es en arena, además es una parte de relajación en la cual si nuestro cliente lo desea puede entrar descalzo, en esta zona habrá 15 mesas de 4-6

Zona de juegos: contamos con 15 mesas de Beer Pong, ventilación, tv para entretenimiento.

También contamos con una zona de barra libre con un aproximado de 15 personas, parqueadero grande, dos oficinas de administración, un baño para mujeres y otro baño para hombres, también contamos con unos lockers que adecuamos para que a la hora del cliente pasar a la zona de aire libre o de relajación pueda dejar sus pertenencias bajo llave y zapatos si este lo desea.

Modelo Running Lean

| Problema | Solución | Propuesta de Valor única | Ventaja competitiva | Segmento de clientes |
|--|---|---|---|--|
| ¿Por qué los bares de la ciudad de Yopal no se han arriesgado a innovar? | Creación de un bar discoteca con infraestructura playera y todo lo que representa estar en este lugar desde arena hasta | Es un bar con base en arena en 1/3 zonas, shows por parte de Bartenders, presentación de productos tipo playero y lo más ingenioso juegos para las tres diferentes zonas, en la barra los clientes jugar con los Bartenders en la ruleta, en la zona de relajamiento tendrán el juego Jenga bebedor y en la | No existe en el mercado, somos los primeros en ofrecer algo diferente en la ciudad y departamento | Universitarios. Trabajadores que buscan entretenimiento |

| | | | | |
|--|---|---|--|----------------------------|
| | presentación de la variedad de productos. | zona de juegos habrá 10 mesas de Beer Pong, las bebidas que se incorporará muchos dulces a gusto del cliente y maquina Granizadora de licor, entre otros. | | Todo publico mayor de edad |
|--|---|---|--|----------------------------|

| | | |
|--|---|--|
| <p style="text-align: center;">Métricas</p> <p>Clave</p> <p>satisfacción de los clientes meta y el cambio de la presentación de los bares - discotecas en la ciudad de Yopal</p> | <p style="text-align: center;">Canales</p> <p>Redes sociales</p> <p>Publicidad en radio y carro</p> <p>Página Web</p> <p>publicidad grafica</p> <p>Voz a voz</p> | |
| <p style="text-align: center;">Estructura de costos</p> <p>materia prima</p> | <p style="text-align: center;">Fuentes de ingresos</p> | |

| | |
|--------------------|---|
| supervisión | Productos (bebidas de licor, toda la variedad que se va a ofrecer) y servicios, juegos. |
| suministros | |
| servicios públicos | |
| impuestos | |

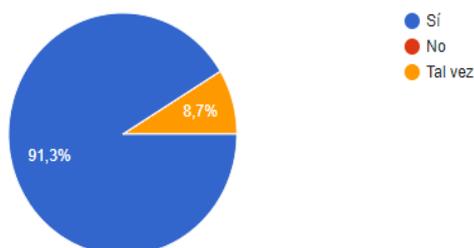
Validación de idea de negocio

El objetivo primordial de esta investigación es poder saber si la idea de negocio que estamos llevando a cabo es viable o no, Arenas Bar por medio de la investigación cuantitativa que corresponde a la encuesta, este método nos permite tener una idea más asertiva de la opinión de esta idea de negocio, conociendo la aceptación en el mercado; En medio de nuestra hipótesis y por experiencia personal, sabemos que tendrá una muy buena acogida por la ciudad de Yopal - Casanare, ya que este bar será innovador y nunca antes visto, sobre todo en los jóvenes mayores de 18 años por el tema de los juegos, lo cual es algo fascinante de pensar que se puede relacionar con una noche normal de bebidas alcohólicas y baile. encuestamos a un total de 69 personas de la ciudad de Yopal.

Tabulación y análisis de la información

Crees que a la ciudad Yopal le hacen falta bares o discotecas con escenarios innovadores?

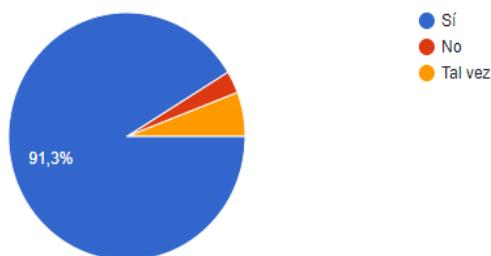
69 respuestas



Como lo hemos planteado a lo largo del trabajo, en la ciudad de Yopal hacen falta lugares innovadores fuera de lo convencional, un bar que brinde más de un servicio y satisfaga en su totalidad a una gran variedad de clientes. un sí que corresponde a 63 personas encuestadas con un porcentaje del 91,3% afirmando que todos los bares y discotecas de la ciudad no tienen nada diferencial entre uno y el otro.

Asistirías una bar que ofrezca servicios de juegos como ruleta, Beer pong y jenga bebedor?

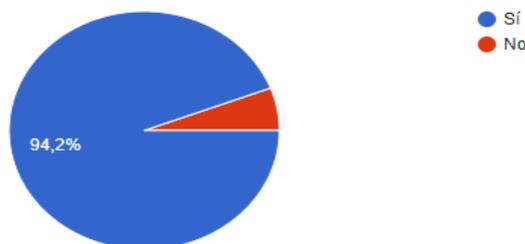
69 respuestas



Tenemos un gran apoyo en la inclusión de los juegos en el bar con un porcentaje de 91,3% correspondiente a un total de 63 personas, les agrada la idea de esta incorporación y que en cada uno de las zonas que posee el bar tenga un entretenimiento diferente, existe un 5,8 % que son 4 personas las que dicen que tal vez irían y un 2,9% que no que son 2 personas, estas últimas nos sirve para después hacer un análisis del porque no asistirían a un establecimiento como este.

Te gusta el logo?

69 respuestas

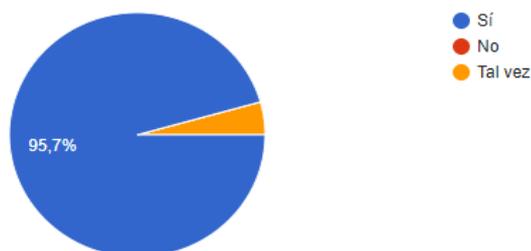


En el logo de Arenas Bar, tenemos un 94,2%, que corresponde a 65 personas que les gusta la imagen representativa de lugar, es un logo que quedará fácilmente posicionada en la mente del consumidor por su color, diseño y fácil recordación, cuando vea el logo en cualquier evento,

publicidad, entre otros el cliente sabrá que se trata de nosotros, sin tener que nombrarnos para poderse acordar a donde pertenece ese logo.

Arenas Bar contara con 1/3 zonas en base de arena, que corresponde a la zona de relajamiento (puedes entrar descalzo si lo deseas), aquí juegas Jenga bebedor con tus familiares y amigos, entrarías?

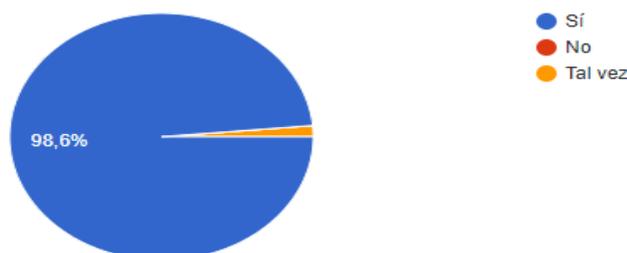
69 respuestas



Para nuestra idea de negocio esta era una de las preguntas con mayor importancia, queríamos saber si iba ser bien recibida la idea de que en una de sus zonas fuese de arena, incluso el cliente que quisiera entrar descalzo lo puede hacer, tuvo una gran aceptación dentro de la grafica no observamos un no rotundo, de pronto un tal vez que puede convertirse en sí, y una gran acogida por 66 personas en el Si, siendo un 95,7% la respuesta favorable.

te agradaría entrar a un bar que te transportara a las playas y el mar?

69 respuestas



Con esta respuesta terminamos la encuesta, acertamos en el hecho que la temática que tenga el bar sea tipo playa, les agrada a un 98,6% la idea, dándonos por entender que Arenas bar seria bien recibido en la ciudad de Yopal como un bar innovador y único, siendo viable la idea de negocio planeada en la asignatura creación de empresa.

Lecciones aprendidas

En este proyecto de emprendimiento y conocimiento se descubrieron factores importantes a la hora de crear una idea de negocio lo cual nos facilitó el rendimiento de la misma, sin embargo sabemos que se deben seguir los pasos al pie de la letra para poder cumplir con los objetivos establecidos y obtener el resultado deseado, cada herramienta que nos mostró este proyecto sirvió para capacitarnos e indagar sobre las posibles amenazas o debilidades a las que debemos enfrentarnos como una organización, pero también a saber aprovechar cada fortaleza y oportunidad para así crear un método de solución frente a cada situación.

Recomendaciones

Como futuros empresarios debemos conocer y saber los aspectos importantes a la hora de elegir una idea de negocio, para esto se necesita un estudio en el cual nos ayude a diferenciar cada uno de los ítems para tener clara nuestra idea de negocio. Sin embargo, para que esta funcione debemos conocer todas las herramientas y no solo se debe tener en cuenta la idea general, sino ver factores como demanda, sostenibilidad económica, social y ecológica, con esto saber si nuestra idea es viable o no.

BIBLIOGRAFÍA

Anónimo. (S.f). *JUEGO RULETA DE LA FORTUNA* (Imagen 3). Recuperado de https://productosparabar.com/index.php?route=product/product&product_id=1582

Bangkok Bar. (2018). *ATOMIC BEER PONG* (imagen 2). Recuperado de <https://bk.asiacity.com/nightlife/bangkok-bar-club/atomic-beer-pong>

Canva. (S.f). Canva Elaboración de Brochure. realizado en <https://www.canva.com/design/DAEKtQe-Hzg/hIC4R-mKzN7DxaI7GNqwSw/edit>

Guerra Patricia. (S.f). *JENGA BEBEDOR* (imagen 1). Recuperado de <https://co.pinterest.com/pin/335518240989622590/>

Grupo Bancolombia. (2018). *EL VALOR COMPARTIDO CON BENEFICIOS PARA EL ENTORNO*. Recuperado de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/sostenibilidad/beneficios-valor-compartido#:~:text=El%20Valor%20Compartido%20es%20una,la%20sostenibilidad%20social%20y%20ambiental.>

Hernandez, Nathaly. (2019). *WIX- ARENAS BAR*. Recuperado de <https://natalyhernandez25.wixsite.com/arenasbar/productos>

Megias, Javier. (2012). *LEAN CANVAS, UN LIENZO DE MODELOS DE NEGOCIO PARA STARTUPS*. Recuperado de <https://javiermegias.com/blog/2012/10/lean-canvas-lienzo-de-modelos-de-negocio-para-startups-emprendedores/>

Ministerio de ambiente, vivienda y desarrollo territorial. (2006). *RESOLUCIÓN 0627 DEL 7 DE ABRIL DE 2006*. Recuperado de <https://corponarino.gov.co/expedientes/juridica/2006resolucion627.pdf>

Ministerio de salud. (2008). *DECRETO 1879 DE 2008*. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/Decreto-1879-de-2008.pdf>

Ministerio de salud. (1995). *LEY NÚMERO 232 DE 1995*. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/Ley-232de-1995.pdf>

Peiró Rosario. (S.f). *CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-vida-del-producto.html>

Reseco Daniel. (2016). *10 RAZONES POR LAS QUE LOS CONSUMIDORES VAN A LOS BARES*. Recuperado de <https://www.puromarketing.com/88/27953/razones-consumidores-vanbares.html>

Shupa Shots (S.f). *Imagen bebida piñata*. recuperado de <https://www.facebook.com/shupashotspagina/photos/3166066890084031>

