

Capítulo 4. CONCLUSIONES

La finalidad de llevar a cabo este plan de negocios era llevar a cabo el objetivo general del mismo, que es llevar a cabo la creación de un restaurante analizando cada una de las partes que compone el plan de negocios y así tener una guía clara y concisa del mismo.

A lo largo de este plan de negocios se han cumplido los objetivos específicos de la investigación, que consistían en diseñar un plan operativo y administrativo capaz de manejar óptimamente el funcionamiento del restaurante, reunir información que respaldará la creación del mismo, conocer e investigar los aspectos mayor importancia para un negocio de este tipo y tomar decisiones adecuadas, la realización de un sondeo de mercado que ayudara a la correcta determinación de factores de éxito para el restaurante, pronosticar y elaborar un plan financiero que permitiera vislumbrar la probabilidad de éxito y de empresa autosuficiente, conocer los aspectos más relevantes que influyen en la implementación del negocio, plasmar la estructura organizacional de la empresa, y de esta manera llevar a cabo el análisis de viabilidad del proyecto.

Gracias al plan de negocios se detectaron partes importantes del proyecto como lo son las debilidades y fortalezas, así como oportunidades y amenazas que presenta el entorno tan cambiante en el que se vive actualmente. Esto permitió tener un panorama más exacto de lo que el restaurante y debe realizar para tener un desarrollo sostenible y óptimo.

En base a la investigación realizada previamente se desarrolló en modelo de plan de negocios propuesto por Longenecker (2010) y Balanko (2009) ya que comparten filosofía parecida, y para efectos del proyecto se estudió y planeo con base en esto 2 autores.

En base a los resultados obtenidos en el sondeo de mercado se jacta en decir que el concepto del negocio representa una oportunidad viable y aceptada por los posibles consumidores, ya que los resultados arrojaron un 94% de aprobación del total de la muestra.

El proyecto se enfocó se enfocó en un mercado meta de estudiantes con un nivel socio-económico medio alto que viven en Cholula y Puebla.

Con el desarrollo de la investigación de mercado se conoció que el servicio que más preferían de la idea de este negocio era el de la barra de ensaladas preparadas al momento y al gusto exacto del cliente, del mismo modo el servicio de bebidas alcohólicas y tabaquería era el segundo más elegido por los consumidores

El tema de la fijación de precios se obtuvo de la información recabada en la encuesta aplicada a posibles consumidores, la cual nos arrojó un promedio \$100 a \$400, no obstante estos precios se ajustarán en gran medida a los costos de producción anuales.

Durante el desarrollo del plan de marketing se detectó que, la gran mayoría de las personas van a un restaurante principalmente para consumir alimentos y bebidas; y no por

un ambiente o alguna otra razón. Con esta información podemos planear que la satisfacción de nuestros clientes estar en ofrecer platillos de alta calidad, con buena presentación. Aunado a esto intervienen otros factores en la elección de un restaurante como lo son el servicio al cliente, tiempos de espera, limpieza e higiene, y el ambiente que ofrezca el negocio. Otro factor clave y determinante de la viabilidad del negocio es la demanda que podrá llegar a tener el negocio, donde la frecuencia de consumo es constante y segura por lo menos 1 día a la semana, de acuerdo con los resultados de la investigación cuantitativa.

El tema del marketing interno es de suma importancia, porque toda la fuerza laboral que representa al negocio es la imagen y presentación de la empresa con el cliente, es por esto que el empleado tiene que sentirse parte de la empresa, tener la camiseta puesta en todo momento para poder realizar sus funciones de la mejor manera. La comunicación dentro de la empresa será fundamental y con esto poder aclarar cualquier problema o exhibir algún tipo de idea o comentario para el mejoramiento del negocio.

El reclutamiento y selección del personal se hará en base al plan delimitado anteriormente, escogiendo a los mejores candidatos para cada puesto o área vacante, después se encargará de capacitar de manera completa a cada uno de los seleccionados se les hará pruebas previas para evitar fallas a la hora de la verdadera operación del restaurante. Se les evaluará de manera constante para conocer su desempeño y corregir o premiar según el desempeño de cada empleado. Se recomienda la implementación de un manual que tome en consideración dentro de su contenido los lineamientos y principios del negocio, para hacer llegar la misión, visión y valores de la empresa a todos los empleados; ya que de esta forma se podrá construir los cimientos para desarrollar en ellos la lealtad hacia la organización y un modelo de trabajo de doble función que beneficie, tanto a la organización como al capital humano.

Para la parte financiera es conveniente mencionar que la empresa funcionará con recursos propios como se mencionó durante el plan financiero, se cuenta con todo el mobiliario para el restaurante (sillas, mesas, espejos, sillones, anaqueles, etc.), del mismo modo con las instalaciones y local, por lo que genera una ventaja competitiva en comparación con otros restaurantes que se ven limitados en cuestión de estos recursos. El resto de la inversión se hará mediante un préstamo a capital por parte de un familiar, el cual se hará socio del negocio. Con esto la empresa se verá ligeramente apalancada y financiada principalmente por capital y recursos propios.

Siguiendo todos los puntos plasmados en este plan de negocios con exactitud y puntualidad, se podrá llevar a cabo la implementación del mismo de manera exitosa y garantizando un buen funcionamiento.

Se observó la gran importancia de la planeación a lo largo de este proyecto, y se detectó que en ocasiones existen ciertos aspectos que no se toman en cuenta, y que pueden

ser de gran consideración para el negocio. Sin embargo cuando se dedica el tiempo necesario para poder prevenir y accionar a tiempo a cualquier tipo de incontinencia, el resultado será el éxito de la empresa.