

Conclusiones

Universidad de las Américas, Puebla

CAPÍTULO VI Conclusiones

6.1 Conclusiones y recomendación

Después de realizar una investigación de distintas fuentes y autores que exponían temas relacionados con planes de negocios, se pudo lograr el objetivo principal de este proyecto, que es la elaboración de un plan de negocios para determinar la viabilidad y las estrategias necesarias para el establecimiento de un restaurante *fast-food* nutritivo en la Ciudad de Puebla.

Este proyecto tuvo algunos objetivos específicos de importancia, que son los siguientes:

Realizar un sondeo que nos permitiera conocer la viabilidad comercial que existiría al iniciar un proyecto como el que ha sido previamente mencionado, además de identificar a los consumidores potenciales, y de esta manera reconocer el nicho de mercado al que se debe enfocar SOY. Gracias a esta investigación de mercado se descubrió que un establecimiento como SOY, sería muy bien recibido por el mercado local, además de identificar a las mujeres mayores de 25 años y de una nivel socioeconómico C en adelante como nuestro mercado meta.

Conocer el punto de venta adecuado para el mercado que se atacará, y después del estudio se conoció que el centro comercial Angelópolis es el indicado para SOY, de igual forma se establecieron los precios que el consumidor estaría dispuesto a pagar por los productos, los precios definidos son los siguientes:

Tabla 6.1 Lista de Precio

Productos	Precio
Leche	\$20
Licuarios	\$26
Panques	\$17
Helados	\$13

Fuente: Elaboración propia

Determinar la misión para SOY, que consiste en: “Ofrecer la mejor alternativa de comida rápida sana con un toque natural, logrando llegar a todo aquel que busque seguir un estilo de vida saludable y difundir los beneficios de la buena nutrición que proporciona la soya. “

Elaborar un plan organización adecuado para el tipo de negocio que se piensa emprender, se logró estructurar un esquema que ocupe la cantidad necesaria de trabajadores, sin contratar personal de más, pero con salarios competitivos en comparación con otros negocios de su tipo.

Se establecieron las proyecciones de ventas para SOY, y se pudo observar que el crecimiento de la Soya se está dando a pasos acelerados. Un indicador de esto es SOYAMIGO, empresa poblana que en los últimos 2 años ha crecido más del 200 %.

Otro aspecto importante que arrojó este plan de negocios, se basa en el plan financiero, el cual prueba que es un proyecto rentable, debido a que la tasa interna de rendimiento (TIR) obtenida en el escenario normal es del 95.1%, siendo superior a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA) del 18%.