

## **MI EMPRESA**

Recuerda que es importante destacar entre la competencia. Por esto se hace vital que desarrolles una imagen comercial que transmita la novedad, la calidad y los aspectos positivos de tu negocio.

Parte de la imagen de tu marca la construyes con la creación de un nombre fácil de recordar y de pronunciar, que sea agradable y que no pueda confundirse con el de otras empresas. También forma parte de la imagen el logotipo, que debe ser diseñado por un diseñador gráfico.

### **Nombre empresa:**

Crear en cooltext, textstudio3d o similares con el nombre de la empresa un diseño llamativo y pegar la imagen.

### **Logo de la empresa:**

Utilizar herramientas online como free logo design o similares para diseñar el logo de la empresa y pegar el resultado en este espacio.

### **Eslogan de la empresa:**

Un eslogan es una frase breve y pegadiza que se utiliza para representar una marca, producto o servicio. Puedes utilizar IA para el eslogan

## Necesidad de la empresa

### LA NECESIDAD

A

#### *Concepto de Necesidad*

El objetivo principal de llevar a cabo una empresa es resolver un problema o satisfacer una necesidad. Una necesidad mal interpretada, puede llevar una empresa al fracaso. Pero no siempre las personas expresan claramente sus necesidades. Por ello es indispensable tener claro el concepto de necesidad y desarrollar la capacidad de percibir las verdaderas necesidades de las personas.

Concepto según:

Explique cuál es la necesidad que usted va a satisfacer con el producto o servicio que quiere ofrecer al mercado con la empresa que planea crear:

## Propuesta de Valor

#### *La Propuesta de Valor*

La propuesta de valor es la solución al problema o necesidad que la empresa presenta a sus clientes o beneficiarios. Es fundamental que esta propuesta además de resolver el verdadero problema o necesidad, lo haga mejor que las otras opciones que pueden encontrar el cliente o beneficiario en su medio. La noción de mejor puede cambiar de acuerdo con el segmento de mercado al cual se le presenta la propuesta. De allí surgen los tipos de propuesta de valor que definen Osterwalder y Pigneur (2011).

Explique la propuesta de valor de la empresa que usted quiere crear.

Diseñe un nombre para la empresa, diseñe un logo y un eslogan

## **Elegir la forma jurídica:**

Selecciona la forma jurídica que más se ajuste a tu proyecto, al capital y a tus objetivos a futuro. Puedes constituir una empresa como sociedad limitada o como autónomo. Aunque para proteger el patrimonio personal y separarlo del comercial, lo más recomendable es la figura de sociedad limitada, sea unipersonal o con varios socios.

**Nombre de los socios:**

## **Seleccionar el establecimiento:**

La localización del establecimiento es un factor importante en el éxito del proyecto. Debes tener en cuenta que los restaurantes de comida rápida tienen que establecerse en zonas muy concurridas. Es la manera de que tu negocio tenga un mayor flujo de clientes.

Los mejores locales deben estar cercanos a centros comerciales, centros empresariales, universidades, plazas, etc.

**Dirección del establecimiento:**

## **Comprar mobiliario y contratar personal:**

El mobiliario y decoración del establecimiento deben estar acorde a la imagen corporativa que deseas proyectar a los clientes.

**Cantidad de mesas y sillas:**

**Otros muebles para el local:**

**Cantidad de empleados:**

## **Definir el menú:**

Dentro de la diversidad de comida rápida debes definir, exactamente, qué tipo de alimentos ofrecerás a los clientes: hamburguesas, pizzas, hot dogs, patatas fritas, ensaladas, etc. Pero también innova, diseña nuevas recetas o reinventa las tradicionales.

**Escribir los 5 platos principales y sus precios:**

## **Establecer el mecanismo de operaciones**

Normalmente, el margen de ganancia del producto en un negocio de comida rápida es bajo. Así que la rentabilidad que este tipo de negocio se produce al generar gran cantidad de ventas al día.

**Definir horarios de servicio:**

## **Coordinar el sistema de entrega a domicilio**

En la actualidad, prácticamente todos los negocios de comida tienen entre sus servicios el sistema de entrega a domicilio. Si, adicionalmente, piensas implementar este sistema para comodidad de los clientes, es necesario que determines el sistema de entrega.

Para los pedidos puedes emplear tus propias aplicaciones o página web. También tienes la opción de externalizar el servicio de entregas con alguna empresa.

**Página web y redes sociales:**

**Servicio de domicilio:**

## **Desarrollar una estrategia de ventas**

De acuerdo al estudio de mercado que has hecho, al análisis de tus competidores y al estudio de costes, desarrolla tus estrategias de ventas. Por ejemplo:

Utiliza el propio menú para hacer promoción. Destacando las características e ingredientes de cada producto alimenticio.

Ofrece un servicio de alta calidad. Capacita a los empleados para ofrecer un servicio de alto nivel.

Promociona tu negocio. A través de las estrategias de publicidad y marketing.

**Crear los posters de promociones en fechas especiales:**

### **Crea promociones**

Más allá de ofrecer descuentos, debes rodear estos descuentos de ideas atractivas para los clientes, como una “noche temática” o una “hora feliz”. Por ejemplo, una noche navideña, en la que toda la decoración, platos, comida y bebidas sean al estilo nórdico.