

Plan de Negocios

Raymond's Sports Cafe

Todos los comentarios en el siguiente plan de negocio se basan en la puesta en marcha de un café de deportes en la mejor parte de una gran ciudad por el camarero Raymond Rede.

Raymond's Sports Cafe es una compañía ficticia que está exclusivamente diseñada para servir como un ejemplo de cómo una empresa puede ser puesta en marcha.

Véase el modelo de este plan de negocios en www.dynamicbusinessplan.com



Contenido

ANTECEDENTES.....	3
RESUMEN.....	3
CONCEPTO DE NEGOCIO.....	4
RECURSOS Y OBJETIVOS PERSONALES.....	4
PRODUCTO / SERVICIO.....	5
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.....	7
VENTAS Y MARKETING.....	8
LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	9
EL DESARROLLO FUTURO DEL CAFÉ.....	10
PRESUPUESTOS.....	11
ESTABLECER UN PRESUPUESTO - RAYMOND'S SPORTS CAFE	
PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PARA RAYMOND'S SPORTS CAFE	

Antecedentes

Nombre: Raymond Rede
Dirección: Allende 67, San Jose
San Jose
Tel.: 33 77 66 99

E-mail: mail@raymondsportscafe.com
Web: www.raymondsportscafe.com
Educación: Camarero de San Jose Technical College
Estado civil: Casado y tiene un hijo

Resumen

Voy a empezar el café deportivo más divertido de la ciudad, con capacidad para 150 personas. Será equipado con la última tecnología para que puedas experimentar todo lo relacionado con el deporte desde monitores aislados en cada una de las 40 mesas.

Yo uso un concepto probado de cafés de los EE.UU. como punto de partida y de aquí el concepto ha existido durante varios años.

Número realista de los clientes

Debido a que se trata de un nuevo concepto en esta parte del país, y a mi contacto con el club de fútbol del barrio, así como a nuestra comercialización continua se espera llenarlo totalmente la mayor parte de la semana. El café puede acomodar 150 personas.

- De lunes a miércoles, esperamos una ocupación del 60% y una rotación de clientes de dos veces.
- De Jueves a Domingo esperamos una ocupación del 80% y una rotación de clientes de tres veces.

Esperamos que cada cliente utilice 140 de la moneda nacional por visita. Esto corresponderá de cuatro / cinco bebidas o tomar una copa y un menú (una unidad de la moneda nacional es equivalente a 5 dólares EE.UU.).

Precio del producto / servicio

Nuestro objetivo es una política de precios moderados. Una comida debe estar al mismo nivel que el de Pizza Hut y lo mismo para las bebidas.

- Bebidas: margen de contribución promedio del 70%
- Alimentos: margen de contribución promedio del 65%
- Efectos Deportivos: margen de contribución promedio de 75%

Propietario

La Compañía es una compañía privada que fue fundada por Raymond Rede. Yo soy un camarero entrenado y he servido como tal por muchos años en restaurantes destacados y el año pasado he sido gerente de uno de los más grandes restaurantes. Tengo 40 años y

he jugado fútbol profesional en el club local. Hoy en día soy parte del equipo de marketing del club.

Economía:

Hace cinco años decidí que en algún momento tendría mi propia cafetería. Así que hasta el día de hoy tengo ahorrado 200.000 en una cuenta en el banco. He recibido compromisos de tres personas que están dispuestos a aportar 20.000 cada uno. Además, tengo un condominio con una cierta equidad.

Concepto del negocio

Filosofía de la compañía

El propósito de mi café deportivo es asegurar que los clientes obtengan diversión y buenas experiencias cuando utilicen su tiempo libre en la cafetería.

Presentación de ventas

Tengo el café deportivo más divertido de la ciudad, con capacidad para 150 personas. Está equipado con la última tecnología para que puedas experimentar todo lo relacionado con el deporte desde monitores aislados en cada una de las 40 mesas. Tenemos personal especialmente capacitado para servir nuestros menús y bebidas a precios razonables. Aquí tiene mi tarjeta, lo que te da derecho a una bebida gratis para ti y un acompañante.

Las necesidades que la empresa cubrirá al cliente

El Café Deportivo cubre la necesidad de interacción humana para las personas con edades entre los 20 a 30 años en un ambiente de acción, música y TV.

¿Qué tiene de especial esta empresa en comparación con los competidores?

Raymond's Sports Café es la primera cafetería en la ciudad llena de eventos y el propietario tendrá un estrecho contacto con la vida deportiva en la ciudad - y los clientes.

Objetivo medible

- Debe haber un 68% de margen de contribución de alimentos
- Debe haber un 68% de margen de contribución de bebidas
- Debe haber un evento especial cada segundo mes, atrayendo el interés de los medios

Recursos y Objetivos Personales

Como camarero siempre he querido conseguir mi propio lugar y después de un viaje a los EE.UU., donde vi un concepto impresionante para un café de deportes, es ahora el momento ideal además de haberme dado cuenta que las instalaciones perfectas para el café pronto estarán disponibles para arrendarse.

Educación y experiencia:

Camarero entrenado y he servido como tal por muchos años. Actualmente tengo 40 años y he jugado fútbol profesional en el club local. Yo soy parte hoy del equipo de marketing del club.

Economía:

Hace cinco años decidí que en algún momento tendría mi propio café. Así que hasta el día de hoy tengo ahorrado 200.000 en una cuenta en el banco. He recibido compromisos de tres personas que están dispuestos a aportar 20.000 cada uno. Además, tengo un condominio con una cierta equidad.

Conocimiento del servicio / producto:

Después de varios años de trabajar como camarero tengo un conocimiento profundo de las necesidades de los clientes cuando van a los cafés y restaurantes. Además, conozco a todos los proveedores relacionados en el medio del servicio de comidas. La participación activa en la vida deportiva de la ciudad ofrece una buena red de contactos con clientes potenciales y administración deportiva.

Mi larga relación en el club deportivo local me da acceso directo al entorno que rodea al club. También he estado activo en la unión de camareros profesionales y tengo buenos contactos con los futuros empleados y el sindicato.

Puntos fuertes en relación con la compañía

Camarero educado, muchos años de experiencia en la profesión, atleta activo, trabajo activo en la asociación de clubes deportivos, mi familia me apoya, yo uso un concepto probado en los EE.UU. como punto de partida, he manejado un café por dos años.

Debilidades en relación con la compañía

No tengo muchos ahorros en comparación con la inversión en el café. Mi esposa está sin empleo, así que necesito un ingreso mensual de al menos 17.000 desde el primer día.

Las ganancias en el primer año

Los ingresos de los primeros años debe ser de al menos 17.000 pr. mes. Esta cantidad es mínima para ~~mi~~ mantener mi nivel de vida.

Las ganancias en el tercer año

Mi objetivo es ganar el doble de lo que ganarían mis empleados más caros. Será de aprox. 40,000 por mes.

¿Cuánto voy a trabajar?

El primer año he acordado con mi esposa que todo mi tiempo será invertido en el Sports Cafe. Espero no llegar a la cafetería antes de las 11:00 y todos los lunes voy a tomarme el día libre.

Funciones de trabajo dentro de la empresa

Como el café se convierte en un lugar de trabajo relativamente grande, mi trabajo será principalmente coordinar las operaciones y supervisar el café en las horas pico. Por lo tanto, debo ser el líder del café y asegurarme de que mis clientes estén contentos.

Productos / Servicios

Nuestras ganancias en el café se encuentran en las siguientes tres áreas de venta:

1) Bebidas

- Cerveza
- Spirits
- Refrescos y sodas
- Té y café

2) Alimentos

- Menús
- A la carta
- Bocadillos

3) Mercadería Deportiva

- Fútbol
- Cricket
- Otros

Necesidades de los clientes cubiertas por productos

Cubrimos las necesidades de las personas para ser entretenidos y estar entre amigos. El concepto de Sports Cafe es el marco que hemos elegido para cubrir las necesidades. Hemos elegido el concepto Sports Cafe, porque los deportes son una parte importante de la vida de los jóvenes. Esto, combinado con el café se utiliza las técnicas más modernas de entretenimiento electrónico, creamos un marco adecuado para nuestra forma de ganar dinero: que es la venta de alimentos y bebidas.

A diferencia de otros cafés

Hay muchos pubs, cafeterías y restaurantes en la ciudad, pero nadie tiene un concepto de deporte tan completo como en el Café de Deportes de Raymond. Nos hemos destacado en la ciudad y por lo tanto no es difícil determinar nuestro perfil.

Tasa de compra / tiempo de vida del producto / servicio

Esperamos construir una fuerte relación entre la lealtad del cliente y el Sports Cafe. Esto implica, en particular la introducción del carné electrónico que hace posible ofrecer descuentos y otros beneficios a los clientes leales miembros y de los grupos seleccionados.

Cuando tenemos muchas actividades electrónicas en funcionamiento, esto significa que el cliente va a permanecer más tiempo en la cafetería y por lo tanto, comprar más de nuestras bebidas, aperitivos y comidas.

Cálculo de producto / servicio

- Bebidas: margen de contribución del 70%
- Alimentos: margen de contribución del 65%
- Deportes margen de contribución del 75%

Precio del producto / servicio

Nuestro objetivo es una política de precios moderados. Una comida debe estar al nivel de Pizza Hut y lo mismo para las bebidas. No queremos que el precio sea la razón por la cual la gente no regrese, porque nuestra estrategia es mantener a los clientes más tiempo y llegar a comprar más.

En el día de los deportes importantes como la Copa del Mundo, ICC Cricket World Cup, etc los precios serán elevados debido a que estos días son especiales y con diversos actos y competencias. Para estos días se venderán boletos.

Proveedores

Para la gestión ordinaria vamos a utilizar a los proveedores habituales en la industria de restaurantes y cafés. Con respecto a la organización del bar de Deportes vamos a utilizar la empresa BarCaf Total Construction, que tiene varios años de experiencia en la instalación de discotecas y bares.

Las configuraciones electrónicas y audiovisuales se dejarán bajo el cuidado de DigiVideo. DigiVideo no ha efectuado una tarea tan grande en el pasado, por lo que a manera de inversión, y con la esperanza de obtener más negocios de más cafés de deportes ellos asumirán algunos de los costos de desarrollo.

Forma de distribución / Canales de venta:

Nuestros clientes vienen a nosotros, así que tenemos una medida aproximada de la distribución de 65 cm - el ancho de nuestra barra del bar.

Almacenamiento requerido

Nuestro almacenamiento de bebidas alcohólicas, cerveza y agua siempre debe ser capaz de cubrir una semana con la casa llena. Para los alimentos no perecederos, debe tenerse un stock mínimo de 14 días, dos días máximo para la carne, y la compra del pan horneado será diaria.

Asociaciones Industriales

En la ciudad hay nueve bares normales, siete cafeterías y nueve restaurantes. Hay otra instalación deportiva, pero es sólo un bar normal, donde tiene un par de máquinas tragamonedas, un tablero de dardos y cuatro televisores colgados en la pared.

Mi Sports Cafe se encontrará ubicado en la parte inferior de la calle del restaurante. No tenemos ninguna competencia directa, porque nuestro concepto es muy diferente al de otros restaurantes y cafés.

No consideramos como competidores a los cafés en el área, sino como colaboradores, como se dice: Mientras más vida haya en las calles, mejor para todos.

Los dueños de restaurantes, cafeterías y bares tienen una buena cooperación en la ciudad y reconocen que mientras el estándar sea mayor en la ciudad, más gente va a venir a poner dinero en la caja registradora. Dan la bienvenida a Raymond's Sports Café.

Ciclo de vida

El concepto de cafés temáticos / bares son bastante nuevos en el país, pero ha demostrado ser un éxito en los EE.UU.. Estamos seguros de que la idea será un éxito aquí también.

Descripción del mercado

Basado en mis años de trabajo como camarero, yo sé que los jóvenes quieren un poco más que beber una coca-cola o una taza de café con los amigos. Los jóvenes de hoy no necesitan estar activos sin importar dónde se encuentren y tendrá actividad en mi café deportivo.

¿Quiénes son los clientes?

Nuestra área base es toda la ciudad, pero tenemos planes para organizar concursos y otras actividades en las asociaciones deportivas de las ciudades vecinas, podemos ser una gran parte de las actividades. Si hacemos esto, será posible que los jóvenes de los municipios aledaños también establezcan una relación con el Sports Cafe.

Número realista de los clientes

Debido al valor de una gran noticia, nuestra comercialización continua y un contacto cercano con el deporte, se espera una casa llena la mayor parte de la semana. El Café tiene capacidad para acomodar a 150 personas.

- De lunes a miércoles, esperamos que el 60% de ocupación con una rotación de clientes de dos veces.
- De Jueves a Domingo el 80% de ocupación con una rotación de clientes de tres veces.

Esperamos que cada cliente utilice 140 por visita. Esto corresponde a cuatro / cinco objetos o un objeto y un menú.

Fortalezas y debilidades de los competidores

Ninguno de los otros cafés y bares, está trabajando con un solo tema, por lo que somos especiales y los únicos con este concepto. Alguien puede copiar nuestro concepto, pero el siempre será el número dos de los cafés deportivos.

Parámetros de la competencia

Los clientes del café quieren experiencias buenas o interesantes y buena comida y bebida a precios razonables. Eso es lo que se les proporcionará. Debemos asegurar que nuestros clientes obtengan una buena experiencia cada vez que se encuentran en el Café de Deportes. Si los clientes no dicen COOL o GRANDIOSO cuando se van, significa que no nos hemos esforzado lo suficiente.

Oportunidades de mercado

Reunirse fuera de la casa en un café o un restaurante nunca es una mala idea. El marco de esta reunión puede ser trivial, lo que está sucediendo en este país. Por tanto, vemos grandes oportunidades en los cafés temáticos de deportes como deportes y cafés tienen una atracción universal a las personas, especialmente jóvenes.

Amenazas que pueden destruir las oportunidades

Las mayores amenazas que podemos ver provendrán de las empresas de televisión por satélite. Si aumentan los precios a niveles astronómicos de usar sus señales, tenemos que optar por no hacerlo. A continuación, tendremos que pensar con mucha creatividad para crear la misma intensa cobertura deportiva.

Ventas y marketing

Tenemos un Sports Cafe, que está repleto de vida y las experiencias deportivas. Tenemos que utilizar en nuestras campañas de marketing el mismo estilo lleno de acción que caracteriza a nuestro producto.

Nuestros medios de comunicación principales serán la radio local, que vamos a utilizar tanto para llevar espacios comerciales ordinarios y para hacer que la estación de radio de local transmita desde el café cuando tenemos eventos especiales. En todos los eventos deportivos más importantes ya sea internacional, nacional o local, vamos a hacer noches especiales.

Los eventos deportivos no tienen que ser bien conocidos en este país antes de que nosotros creemos un evento especial. El Super Bowl en los EE.UU., El campeonato de fútbol latinoamericano, el campeonato de sumo en Japón o el Campeonato Jitterbug de España, serán buenas razones para una noche especial.

En estos eventos que ocurrirán en la noche / día / semana se ofrecerá una cocina local y cervezas importadas y souvenirs, concursos con grandes premios y TV en vivo desde el evento. Cada evento, grande o pequeño, tendrá su propio lugar en la radio.

Cambiando frecuentemente los eventos en el Sports Cafe lo haremos ver como un lugar dinámico, aunque cada evento se basará en el mismo concepto.

Dos veces al año vamos a organizar nuestro propio evento deportivo por ejemplo. Esto podría ser fútbol de sala o baloncesto de calle para los clientes de otros cafés de la ciudad y bares. Como apoyo a la publicidad en la radio masiva se producirán afiches, donde los eventos del trimestre serán publicados.

PR Relaciones públicas en la apertura

Raymond Sports Cafe planea abrir con una gran explosión. Tenemos la intención de que asistan los mejores jugadores nacionales, los jugadores locales de la liga nacional trabajan como camareros, las partes de la calle peatonal se convertirá en un campo de volleyball de playa, las emisoras locales de radio transmitirán en vivo durante todo el fin de semana de apertura, le apuntaremos a la competencia con un café de deportes en los EE.UU. y muchas cosas más salvajes. Hemos reservado 60.000 para el fin de semana.

Contenido editorial en los periódicos

Además de nuestro evento de apertura local realizaremos mercadeo en todo el país interesando a los periódicos Regionales en nuestro concepto único de café deportivo. Creemos que somos los primeros en el país que tiene este concepto único.

También tenemos planes para franquiciar el concepto a otros lugares en el país. Hemos hecho contacto con un periodista independiente que será nuestro apoyo y contacto con la prensa.

Organización de la empresa

Nombre de la empresa / dirección / teléfono / fax / e-mail:

Raymond's Sports Cafe, Porfino Diaz 15, San Jose
Tel: 33 77 66 99

La empresa se inició como una empresa de propiedad personal, porque es la forma más sencilla de empezar a trabajar. Más adelante tendré en cuenta si la empresa se convertirá en una sociedad de responsabilidad limitada.

Contabilidad

Hemos decidido contratar a un contador independiente desde el principio. Nosotros en el café tenemos una fuerte necesidad de control de la economía y administración, ya que tendremos muchas facturas en circulación diariamente.

Además, hay un enorme trabajo de coordinación en la organización de nuestros eventos y trabajo de prensa que el profesional independiente administrativo y yo mismo nos encargáramos.

Políticas de negocio

- Nuestros precios siempre se mantendrán en un nivel razonable
- Sólo tenemos ventas en efectivo
- A través de las tarjetas de membresías electrónicas de algunos grupos e individuos lograrán un descuento del 5, 10 o 15%.
- Cuando se alcancen ventas de más de 500 al mes obtendrán descuentos del 5%, con más de 1.000, obtendrán un descuento del 10% y con más de 1.500 obtendrán un 15% de descuento.
- Queremos que el 60% de nuestro personal sean menores de 30 años y divididos por igual entre hombres y mujeres.
- Los salarios deben ser ligeramente superior a la media y vamos a tomar los incentivos adecuados para aumentar el incentivo para trabajar en el café.

Locales

Porfino Diaz 15 al final de la calle peatonal ha estado vacante desde hace seis meses y tengo la opción de alquilar el salón de 300 m2.

Establecer un presupuesto

Debido a las enormes inversiones, se han desarrollado presupuestos separados para cada una de las principales inversiones. La cifra total del presupuesto se transfiere al presupuesto de capital.

1. La renovación del salón:	98.000
2. Equipo de producción:	525.000
3. Nuevo mobiliario:	51.000

Socios de apalancamiento de la compañía

Siento que tengo una idea de como quiero que las cosas evolucionen y estoy confidente que puedo controlar la opresión. Además del contador y el tenedor de libros no necesito más consultores o ayuda externa.

Yo podría contactar a la asociación gubernamental de ayuda a los empresarios - He oído que deben ser competentes.

El desarrollo futuro del Café

Mi objetivo con Raymond 's Sports Café es desarrollar el concepto en todo el país. La experiencia que obtengo con el diseño interactivo y electrónico, mercadeo y eventos, será descrito para que se pueda vender el concepto del café de deportes como una franquicia en otra parte del país.

Voy a vender el concepto a los empresarios emprendedores en las ciudades que tienen un equipo de liga nacional. No quiero ser el dueño de los otros cafés de deportes, pero me asegurare de que están a la altura de mi concepto, por lo que todos los cafés de deportes podrán hacer que campañas publicitarias al mismo tiempo. En 12 meses desarrollaré el concepto y después de tres años habrá tres cafés en las ciudades vecinas.

Servicios / productos por un año y tres años

Espero que mi concepto sea el mismo en los tres años, pero, obviamente, seguiré la evolución que el mercado este experimentando.

Clientes alrededor de un año y tres años

en tres años todavía se centrará en el mismo grupo objetivo -20 a 35 años de edad.

El volumen de negocios en un año y tres años

El café debe llegar a su cifra de negocios máximo en dos años. A partir de entonces aumentos en la facturación deberán ser alcanzados a través de franquicias.

Otros objetivos de la empresa

Dentro de los próximos tres años, hemos encontrado un distribuidor confiable de carne y verduras orgánicas, porque vamos a empezar a servir comidas orgánicas. Creemos que la tendencia de la salud y el deporte van de la mano.

Ya el próximo año esperamos utilizar Good Herbs como proveedor debido a que venden café, te, chocolate y cacao orgánico etiquetado, Fairtrade.

Presupuestos

(La moneda utilizada en el presupuesto es "la moneda del país", pero la aplicación son 5 unidades 1 EE.UU. dólares)

Presupuesto Establecido - Raymond's Sports Cafe

	Costo
Local;	
Primer mese de alquiler	25,000
Depósito en el alquiler - 3 meses de alquiler,	75,000
Fondo de retiro de	150,000
Pinturas, reparaciones, servicios nuevos, etc.	98,000
Equipo de producción:	
Muebles, mesas, lámparas	160,000
TV y otros aparatos electrónicos	240,000
Utensilios de cocina 70,000	
Otras:	55,000
Muebles de oficina:	
Muebles (mesa, silla, estantería, etc.)	15,000
Ordenadores (impresora, red, software, etc.)	25,000
Teléfono	2,500
Móvil:	1,000
Fax / copiadora	2,500
Otros:	5,000
Materiales:	
Materias Primas - Alimentos Semi processados	20,000
Productos terminados, licores, cerveza, fritas	40,000
Papelería	7,000
Asesores:	
Abogado	4,000
Contadores	17,000
Mercadeo:	
Membretes, tarjetas personales, etc.	15,000
Publicidad	25,000
Recepción para la apertura	<u>60,000</u>
Costo total:	<u>1,112,000</u>

Presupuesto Operativo para Raymond's Sports Cafe

Supuestos para el presupuesto - los primeros 12 meses:

- Domingo a miércoles: de 150 clientes x 2, el 60% de uso de los asientos
- Jueves a sábado: de 150 clientes x 3, utilizando el 80% de uso de los asientos
- La compra media por cliente: 140
- Relaciones entre las ventas:
40% en alimentos, bebidas 55%, artículos deportivos, 5%
- Abierto: 50 semanas al año
- Margen de Contribución de alimentos: 65%
- Margen de Contribución de bebidas: 70%
- Margen de Contribución de puertos: 50%

Presupuesto Operativo

Volumen de negocios (venta de productos)

Ventas 1 - Alimentos	3,024,000
Ventas 2 - Bebidas	4,158,000
Ventas 3 - Artículos deportivos / Otros	<u>451,500</u>
El volumen de negocios en total:	7,633,500

Costes variables:

Compra de alimentos	1,058,400
Compras de bebidas	1,247,400
Compra de artículos deportivos / otros	<u>225,750</u>
Costos variables totales:	2,531,550

Utilidad Bruta: (volumen de negocios - costo variable) 5,101,950

Costes fijos

Camareros, chef 10 empleados	2,500,000
Ayudad de Técnico independiente y periodista	75,000
Contador - Independiente, 1 día semana	75,000
12 meses las instalaciones * 25000	300,000
Electricidad, agua y calefacción 12.000 meses	144,000
Reparación y mantenimiento de instalaciones	80,000
Limpieza + ropa de lavar	135,000
Funcionamiento del coche / 15.000 kilometros	37,200
Gastos de viaje	25,000
Productos de oficina	32,000
Gastos de envío y los honorarios de 100 cartas por habitante. por mes	5,040
Teléfono, 4 Trimestres 4,300	17,200
Teléfono móvil, 12 meses a 1500	18,000
Marketing / Publicidad / Anuncios	324,000
Suscripciones de TV	85,000
Representación y recepción	90,000
Seguros (enfermedad, responsabilidad civil, coche)	35,000
Equipo de cómputo / software	70,000

Adquisiciones menores - no computadoras / programas	95,000
Bienes duraderos	75,000
Contadores	32,000
Abogado	9,000
Otras Consultorias	15,000
Gastos imprevistos	<u>100,000</u>
Total de costos fijos:	4,373,440

INTERESES

Intereses de sobregiro bancario	51,000
Otros intereses	<u>25,000</u>
Total de intereses:	76,000

Depreciación:

La depreciación del equipo	<u>206,000</u>
Total de la depreciación:	206,000

Utilidad Neta:

(Ganancia bruta - Costos Fijos - Intereses - Depreciación)	<u>446,510</u>
--	-----------------------