ALMA
COCINA
AMBIENTAL

‘’LA MAGIA QUE AYUDA AL PLANETA”

PRESENTADO POR:

Daniel Alejandro Narvaez Salazar

Daniel Alejandro Narvaez Salazar

Equipo de trabajo

Habilidades blandas: creatividad, compromiso

Habilidades blandas: compromiso, responsabilidad

Habilidades blndas: compromiso, creatividad

PROBLEMA IDENTIFICADO

El restaurante esta ayudando al planeta por que no lo esta contaminando, ya que todos los alimentos utilizados son completamente biodegradables, es un restaurante innovador, no esta en la ciudad y lo estamos, lo lanzamos como un nuevo proyecto para las persona que quieran ayudar al planeta.

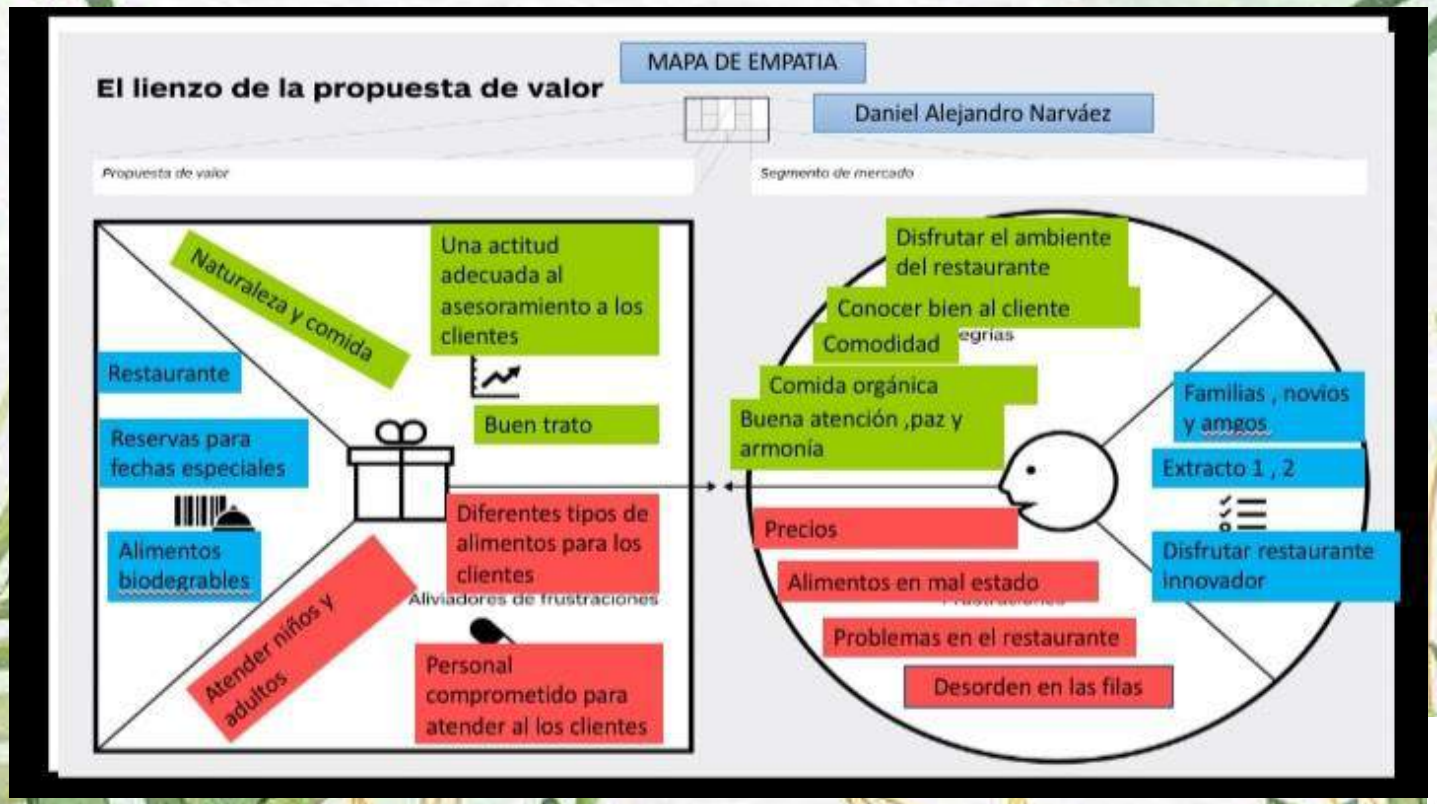
DESAFIO

¿Cómo poder generar nuevos hábitos de alimentación en los habitantes del Tolima y demás municipios?

IDEA INNOVADORA

La magia que ayuda al planeta…

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



ALMA COCINA AMBIENTAL

"LA MAGIA QUE AYUDA AL PLANETA"

SEGMENTO DE CLIENTES

Personas que quieran cambiar su mala alimentación y quieran tener una vida sana.

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

- **le proporcionamos Aseguramiento de un ambiente natural con adornos biodegrables y una excelente calidad de comida nutritiva.**

CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Ofrecemos una docena de volantes en la ciudad para que visiten el restaurante biodegrable y hacemos anuncios sitios de web de nuestra empresa , para mas diferentes países y continentes para que tenga mayor información del proyecto.

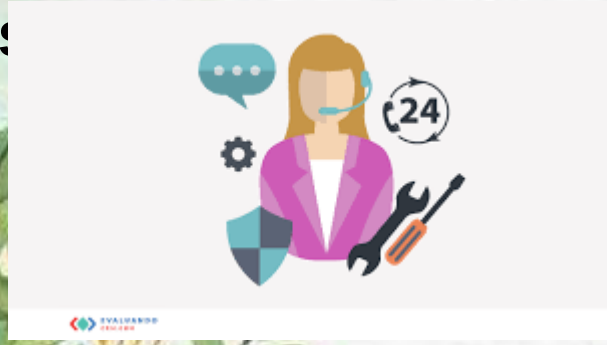
: Página web.
• Redes sociales. Red de tiendas.
• Fuerza de ventas. • Personal ejecutivo.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- 1. Relación de asistencia personal

- 2. Relación de asistencia personal exclusiva

- 3. Relación de autos



INGRESOS

- Buen servicio, atención más personalizada, eficiencia.
- Comida exclusiva.
- Comida saludable
- Gente capacitada para un buen servicio.

ACTIVIDADES CLAVES

- **Base de datos de clientes.**
- **Diseño de etiquetas que motiven a la gente a conocer nuestra comida.**
- **Llama y registro a los clientes para estar al tanto de su desarrollo en u**
  sana.

RECURSOS CLAVES

1. Personal especializado para la nutrición de nuestros clientes.
2. Equipos móviles, redes sociales, ayudas audiovisuales.
3. Aéreas físicas y digitales, aéreas al medio ambiente.

ALIADOS CLAVES

SENA
SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

CORTOLIMA
Corporación Autónoma
Regional del Tolima

ESTRUCTURA DE COSTOS

MANO DE OBRA CALIFICADA Y NO CALIFICADA	VALOR
ALQUILER DE RESTAURANTE	500.000
PUBLICIDAD	200.000
MUEBLES	1.000.000
EQUIPOS DE COMPUTACION	500.000
UTENSILIOS	400.000
CAPACITACION	300.000
TOTAL	3.000.000

VIABILIDADES

3. Análisis económico de la empresa.

Se espera tener una buena acogida frente al proyecto implementado una buena alimentación, realizaremos el alquiler del lugar donde se realizarán las capacitaciones, se comprarán muebles, equipos de computo, entre otras cosas de papelería.

Creemos que dichas capacitaciones van a ser de gran ayuda para con las personas que van a trabajar en el restaurante, debido a que obtendrán un conocimiento amplio de los temas que debe saber como manejo de alimentos, alimentación sana y nutrición. Igualmente obtendrán un mejoramiento a su visión del futuro y todo lo que desean.

FORTALEZAS: Las personas se motivaran para poder ejercer el conocimiento en cuanto la comida sana.

La mayoría de las personas se motivara a cambiar su ma

OPORTUNIDADES: Oportunidad laboral para todas las personas que quieran generar un buen habito de alimentación.

DEBILIDADES:

No tener el conocimiento adecuado para la alimentación.

No contar con el personal capacitad.

AMENAZAS:

Mala actitud de las personas.

Clientes no satisfechos.

VIABILIDAD DE MERCADOS

- **PLAZA:** Ubicada en Ibagué,.
- **PRODUCTO:** Restaurante biodegradable (negocios inclusivos y solidarios)
- **PROMOCION**: Redes sociales, carteleras y panfletos que hablen de nuestro restaurante.
- **PRECIO:** Tarifas preferenciales de acuerdo al requerimiento y la zona
- **COMPETENCIA:** Sector comercial, Ibagué Tolima.
- **CONTEXTO**: Zona sur del Tolima.

VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA

Curso de alimentación.
Curso de nutrición.
Curso de manejo de alimentos.

VIABILIDAD

CURSOS Y CAPACITACIONES	COSTOS
Cursos de atencion al cliente	$ 100.000
Curos de cocineria	$ 100.000
Trabajo en equipo	$ 100.000
Riesgos	$ 100.000
Atencion al usuario	$ 100.000
TOTAL	$ 500.000

COSTOS	VALOR
ALQUILER LOCAL	500.000
PUBLICIDAD	200.000
PERSONAL	800.000
MUEBLES	1 000.000
EQUIPO	300.000
GASTOS PUESTA EN MARCHA ! MONTAJE DE INSTALACION	400.000
CAPACITACION	300.000
TOTAL	3.500.000

FLUJO DE CAJA MENSUAL

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo inicial	**0**	**-7000**	**-7250**	**-7500**	**-7750**	**-8000**	**-6250**	**-4500**	**1250**	**7000**	**12750**	**18500**	
Ingresos													
Ventas en efectivo	0	6000	6000	6000	6000	8000	8000	12000	12000	12000	12000	17500	105500
Total Ingresos	**0**	**6000**	**6000**	**6000**	**6000**	**8000**	**8000**	**12000**	**12000**	**12000**	**12000**	**17500**	**105500**
Egresos													
Arriendo	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5400
Pago de nómina		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	55000
Pago publicidad	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Pago de Papeleria	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Capacitacion	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Montaje	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
Total Egresos	**2250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**6250**	**71000**
Flujo de caja económi	**-2250**	**-7250**	**-7500**	**-7750**	**-8000**	**-6250**	**-4500**	**1250**	**7000**	**12750**	**18500**	**29750**	
Financiamiento													
Préstamo recibido	4750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4750
Pago de préstamos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Financiamiento	**4750**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**4750**
Flujo de caja financier	**-7000**	**-7250**	**-7500**	**-7750**	**-8000**	**-6250**	**-4500**	**1250**	**7000**	**12750**	**18500**	**29750**	

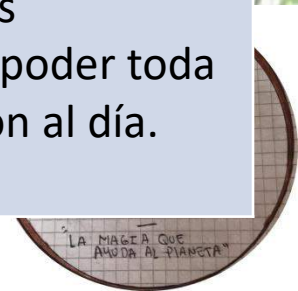
VIABILIDAD ADMINISTRATIVAY LEGAL

El proyecto se iniciara con tres chef's profesionales, que nos ayudaran a dar una buena alimentación a nuestros clientes.

•ORGANIGRAMA

ANALISIS DE RIESGO

AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA PERACIONAL	✓Perdida del establecimiento.	✓Capacitar al personal adecuadamente para evitar inconvenientes.
AREA DE MERCADO	✓Falta de recursos para la publicidad.	✓Innovar con la publicidad en todas las redes sociales.
AREA FINANCIERA	✓ No recuperar la inversión.	✓Tener un control en todas las cuentas y argumentar los valores gastados.
AREA ADMINISTRATIVA	✓Riesgo de robos en bancos. ✓Riesgo de incendios.	✓Evitar sobrecarga en tomas de electricidad, dejar todo bien apagado y desconectado.
AREA LEGAL	✓No generar los documentos adecuados. ✓No realizar pago de impuestos.	✓Tener personas adecuadas para poder toda la documentación al día.



IMPACTO ECONÓMICO

1. Mayores ingresos.
2. Conocimientos en cuanto a la alimentación saludable.
3. Capacitaciones.
4. Oportunidades de emple

IMPACTO AMBIENTAL

1. Disminución en la contaminación de los suelos.
2. Mejor uso de las energías renovables.
3. Aprendemos a cuidar nuestro medio ambiente
4. Genera personas sanas que apoyen el cuidado del medio ambiente.
5. RRR Reciclar, reutilizar..

IMPACTO SOCIAL

1. Incremento en un empleo digno
2. Incremento en personas con una buena alimentación
3. Mejoramiento de la producción alimentaria
4. Mejor diversificación en las fuentes de ingresos.

EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

•Fortalece los conocimientos y nos ayuda a tener una mejor visión en un nuevo emprendimiento.

•Gracias a todo lo visto en el semestre me ayudo a crear nuevas ideas de negocio.

•Me ayudo a ver las verdaderas falencias que hay en la ciudad.

•Nos enseña el trabajo en equipo e individual.