

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo tiene como objetivo elaborar un plan de negocios para la preparación y comercialización de desayunos personalizados en la ciudad de Tarija que permita determinar la viabilidad económica financiera. Para establecer la factibilidad del proyecto se realiza un estudio de mercado para identificar y cuantificar al consumidor objetivo en la ciudad de Tarija - Cercado. Mediante un análisis interno y externo del negocio se determina los factores que tienen incidencia en la factibilidad del negocio. Para poder llegar al consumidor objetivo se elabora un plan de marketing para el negocio. Finalmente, para calcular la rentabilidad del proyecto se realiza un estudio económico financiero evaluando indicadores financieros.

En la actualidad la sociedad vive con muchas obligaciones por cumplir, tanto laborales como familiares y de formación profesional, las cuales restan tiempo al momento de buscar un detalle para celebrar ocasiones especiales. Estas numerosas ocasiones especiales elogiadas por los seres humanos motivan a buscar un detalle que tenga una característica importante como es la originalidad donde demuestre sus sentimientos y emociones.

Las personas de 18 a 60 años de clase media-alta a las cuales el proyecto está dirigido y es su mercado objetivo, que residen en la ciudad de Tarija, se destacan los trabajadores dependientes e independientes que cuentan con los recursos para adquirir el servicio de desayunos personalizados. Actualmente existen otras empresas que realizan desayunos para ocasiones especiales, también existen negocios informales que ofrecen este mismo servicio solamente en ocasiones como ser días festivos donde existe una gran demanda por parte de los clientes, Sin embargo, no existe ningún negocio que ofrezca un desayuno totalmente personalizado. Dolce Pecatto plantea ofrecer desayunos personalizados con una variedad de combos y que el cliente sea el cocreador del diseño donde podrá elegir su propia combinación de combos a precios competitivos.

Nuestro servicio se basará en productos de calidad y entrega en el lugar donde el cliente desee (delivery). Por eso el negocio contara con personal de staff como repartidores para hacer llegar el desayuno a su destino. Este negocio ofrece productos diferentes a la competencia con ofertas novedosas y al gusto y necesidad del cliente, según los resultados de las encuestas. Para finalizar se realizó un análisis económico y financiero, obteniendo un VAN de Bs. 16.285,40 y un TIR de 17,34%, haciendo el proyecto rentable y motivando a Dolce Pecatto a invertir para así posicionarse mejor en la mente del consumidor.