

Plan de negocio

Sección 5: Los objetivos de tu negocio

Utilizando la información de las secciones 1 – 3, describe los objetivos de tu negocio.
El objetivo del negocio para el primer año es ser solvente y crear una clientela estable. Para el segundo y tercer año nuestro objetivo es incrementar nuestras ganancias en 9.000 €/año.

Queremos lograr un alto nivel de satisfacción de cliente, medido por:

- Las observaciones de nuestros clientes recibidas a través de formularios de satisfacción, después de cada evento organizado.
- Encuestas entre nuestros clientes ofrecidas por nuestra página web.
- Encuesta anual entre clientes durante la competición culinaria.

Los objetivos claves se centrarán en la calidad, amabilidad y eficiencia.

- Pretendemos que la calidad sea una constante durante todo el proceso de crecimiento.

Sección 6: Economía del Bien Común

¿En qué manera tu negocio aportará algo a la comunidad? ¿Cuál será el impacto sobre la comunidad?

Somos conscientes de querer abrir el negocio en un área en la cual hasta ahora se ha invertido muy poco y en la que la inducción de nuevo dinero no siempre es vista con buenos ojos (principalmente porque una regeneración con frecuencia lleva a incrementos en los precios y alquileres).

Esperamos que nuestro negocio solo conlleve los beneficios propios de la regeneración. Hemos preparado varias actividades para que se nos vea como parte de la comunidad:

- Política de precios competitivos.
- Nuestro programa de aprendices, con el objetivo de contratar gente de la localidad.
- Cursos de panadería y pastelería, dirigidos a la comunidad, basados en el principio “paga lo que puedas”.
- Nuestra política de igualdad y diversidad asegurará el contratación de personal local y representará la diversidad del barrio.

Sección 7: Logística, gastos y ganancias

¿Cómo vas a producir tus productos/servicios?

El pan y la pastelería se van a hacer in situ.

El café y el té se harán en el momento en la cafetería.