

Licenciatura en Marketing

NOVATIO

Claudia Blanco

Asunción – Paraguay

2017

ÍNDICE

CAPITULO I	8
1.1 Introducción a la idea del proyecto	8
1.2 Requerimientos Jurídicos	9
1.2.1.- Nombre o razón social	10
1.2.2. Tipo de Sociedad.....	10
1.2.3. Constitución jurídica	10
1.3 Localización de la empresa u organización	23
CAPITULO II	24
INVESTIGACION DE MERCADO	24
2.1.- Objetivo General de Investigación	25
2.2 Objetivos de la Investigación	25
2.3 Fuente de Datos y Diseño de la Investigación	28
2.4.-Procedimiento de Recolección de Datos	32
2.5 Determinación del Plan y Tamaño de la Muestra	37
2.6 Recolección de Datos	43
2.7. Codificación y Tabulación	46
2.8. Análisis de Datos	46
2.9.- Conclusiones/Informe	57
2.10 Valorización del Costo de la Investigación de Mercados	58
CAPÍTULO III	59
PLAN DE MARKETING	59
3.1.- Análisis de la Macrosegmentación	59
3.2.- Análisis de la Microsegmentación	62
3.3.- Análisis de la Demanda	66
Mercado potencial absoluto	66
Calculo del mercado potencial	67
Análisis de Cuota de Mercado	68
Demanda de la empresa como objetivo de ventas para el primer año del proyecto	69
Ventas para los siguientes 4 años que es el horizonte del proyecto.....	69
3.4. Plan de Marketing	70
3.4.1.- Análisis Situacional	70
3.4.2.- Objetivos.....	83
3.4.3.- Estrategias.....	83
3.4.4.- Planes de Acción.....	83
3.5 Identidad Corporativa	89
CAPITULO IV	95
ADMINISTRACION	95
4.1.- Lineamiento estratégico (Ápice estratégico)	95
4.1.1- Visión.....	95

4.1.2	Misión.....	95
4.1.3.	Análisis de la 5 Fuerzas Competitivas de Porter.....	96
4.1.4-	Evaluación de la Estrategia de la Matriz de Ansoff.....	103
4.2.-	Plan de administración: (Dirección Media).....	104
4.2.1.-	Análisis Situacional – Matriz FODA.....	104
4.2.2.-	Objetivos.....	113
4.2.3.-	Estrategias.....	113
4.2.4.-	Planes de acción.....	113
4.3.-	Estructura Organizacional.....	118
4.3.1.-	Organigrama	118
4.3.2.-	Layout	123
4.3.3.-	Manual de funciones.....	124
4.3.4.-	Manual de procedimiento	131
4.3.5.-	Fluxogramas.....	134
4.3.6.-	Recursos humanos	137
4.4.-	Análisis de estructura de costos.....	138
5.1.-	Aspecto Económico	141
Capítulo VI.	145
Plan Financiero de la empresa	145
Anexo.....	169

INTRODUCCIÓN

En la actualidad contamos con una infinidad de automatización de procesos de facturación, pero pocas soluciones son tan específicas como los sistemas de facturación para los establecimientos gastronómicos.

Citando alguna de las especificaciones podría mencionar: Cada ítem del menú implica el descargo de stock, cada cliente puede solicitar modificaciones a pedido, lo cual debe ser notificado a la cocina a través de una orden o comanda - *si desea condimentos extra, alterar la naturaleza de las guarniciones, o cuál es el punto de las carnes solicitadas* -. Las mesas disponen de una enorme cantidad de posibilidades distintas de facturación - *múltiples medios de pago en una sola consumición; la división del consumo en múltiples cuentas; el pago con cargo a cuenta bancaria; la fusión con otras mesas si grupos de amigos se han cruzado por casualidad en el negocio y desean unificar consumos y pedidos*.

Para manejar todo ello se precisa de una solución que resulte extremadamente amigable para el operador de turno - *a final de cuentas las horas picos son demandantes para el facturador, el cual debe barajar múltiples mesas / pedidos / mozos al instante y con el 100% de eficiencia*.

NOVATIO Es una empresa de desarrollo de software de gestión inteligente dirigido a los establecimientos gastronómicos que provee las herramientas operativas que un negocio gastronómico precisa de manera diaria, brinda una serie de instrumentos analíticos y administrativos necesarios para la toma de mejores decisiones sobre el rumbo del negocio.

Las principales características del sistema son:

- Automatización de toma de pedidos
- Define botones de acceso directo (identificados con fotografías elegidas por el usuario - Cada plato puede incluir una observación (cargada por el operador)
- Los administradores puedan visualizar en tiempo real los platos más solicitados con sus puntuaciones, actualizar el stock de menú, entre otros.

Ofrecemos además el mantenimiento constante y atención al cliente las 24hs en caso de que necesiten alguna modificación o especificaciones en el software.

El software tendrá dos plataformas:

Para el administrador del establecimiento: Quien podrá actualizar de manera instantánea los menús que se encuentran disponibles, verificar las mesas disponibles, ocupadas y las que se encuentran pendientes de abonar.

Para el cliente final del establecimiento: Quien podrá acceder a la aplicación mediante una Tablet que será proveída por el establecimiento – *las maneras de presentación del mismo será decisión del establecimiento* - El cliente podrá realizar sus pedidos a penas se siente a la mesa, podrá observar de forma detallada los platos (fotos, videos, calorías, apto para alérgicos o no etc.), una vez que elija el menú, va directo al administrador y la cocina para que sea preparado.

El cliente directo de **NOVATIO** son empresas (Bares, Restaurantes, Pub, etc.) que se encuentren en Asunción y Gran Asunción.

La forma de venta al cliente será por pago mensual. Y el precio del servicio se ajustará de acuerdo a las modificaciones solicitadas por cada establecimiento.