



Stray Bowling

Lara Carrera Estébanez

Laura Martín Vega

Michelle Valentina Alves Superlano



PRESENTACIÓN

Stray Bowling es una empresa dedicada a la oferta de servicios relacionados al ocio, creando una fuente de diversión alternativa para nuestra localidad. Para ello, contamos con diversos recreativos como bolos, canastas, hockey de mesa y futbolines. Añadido a esto, ofrecemos servicios de comida, ya que también contamos con una barra-restaurante.

Nos preocupamos por el buen desarrollo de las personalidades de los jóvenes y por la seguridad del entorno. Además, también tenemos un compromiso con el medio ambiente. Aumentando el uso de las 3 R, y con la creación de nuestra empresa, creamos beneficios para él ya que reducimos problemas de contaminación acústica y del suelo.



INTRODUCCIÓN

Stray Bowling es una empresa dedicada a la oferta de servicios de ocio, donde ponemos a disposición una gran variedad de recreativos, como lo son la bolera, futbolines, billares, dianas, canastas, pin-pon, hockey de mesa, pinball y otros.

Nuestro proyecto surgió de la idea de poder ofrecerles a los jóvenes una alternativa sana y segura de divertirse, tanto para ellos, como para su entorno. Todo ello partió de nuestra preocupación por el tipo de actividades a las que dedicaban y dedican los jóvenes y adolescentes su tiempo libre, como puede ser el uso excesivo de dispositivos digitales, con los problemas de socialización que ello conlleva.

Hemos decidido abrir una bolera con diversos recreativos, porque tenemos un compromiso con los ciudadanos, ya que para nosotras es muy importante el desarrollo de habilidades sociales. Creemos que es necesaria una sociedad que sea capaz de establecer fuertes vínculos socioafectivos sanos, que favorezcan un mejor desarrollo de la personalidad y una mayor estabilidad emocional.

El nombre de nuestra empresa tiene contenido propio:

- Stray significa callejera o perdida. Nosotras nos dirigimos a personas que están "perdidas" porque no encuentra ninguna actividad de ocio que les satisfaga.
- Bowling significa bolera, que sería el recreativo principal de nuestra empresa y del establecimiento.
- Está en inglés, ya que no cerramos la posibilidad de extendernos y abrir locales en otras comunidades o fuera del país, y el inglés es el idioma global para la comunicación actual por excelencia.



PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta de valor, es decir, la razón por la que nuestra empresa destaca en el mercado es porque cubre dos tipos de necesidades sociales: por un lado, la falta de oferta de ocio por parte de las empresas y entidades de la zona y por otro, la mejora del comportamiento de los jóvenes al centrarse en otro tipo de actividades que favorecen el desarrollo de habilidades sociales.

Según un estudio de la evolución del ocio y el tiempo libre, en los últimos años, debido al avance de la industria, se ha producido un incremento del tiempo dedicado al trabajo. Por ello, entre otras razones, la población mundial valora más su tiempo libre y las actividades a las que lo dedica. Buscan distracción, relajación y/o divertirse de manera individual y/o colectiva, por eso, la sociedad de consumo está en constante aumento al generarse una demanda de ocio masivo.

Por esta razón, y entendiendo la importancia de cubrir esta necesidad, prestaremos a nuestros clientes el uso de variados recreativos, como bolos, futbolines, billares, dianas y canastas; y con ello, creamos una fuente de diversión alternativa en la zona. Añadido a esto, también ofreceremos servicios de bebidas y cenas, como pizzas y hamburguesas, además de aperitivos. Hay que resaltar que estamos preparados para atender a las diversas necesidades alimentarias, por lo que habría alimentos para diabéticos, intolerantes a la lactosa, celíacos, vegetarianos, etc. Todo ello para asegurar que el cliente quede totalmente satisfecho.

Necesidades que cubre y beneficios:

- Social y medioambiental:
Mejora el bienestar de los vecinos de la zona al reducir la contaminación acústica y del suelo, ya que, al asistir a nuestro local, disminuiría la realización de botellones, y con ello, el ruido que en estos se produce y la suciedad de las calles provocada por los desechos y basura que son arrojados al suelo.
Pero no solo beneficiaría a la comunidad de vecinos, sino también a cualquiera de las personas que transitan por las zonas de la vía pública que suelen ser utilizadas para hacer un botellón u otro tipo de actividades nocturnas de los jóvenes.

Los lugares más afectados son las zonas de parques, la calle principal de bares, donde se encuentra la discoteca (La Calleja), y el castillo, lugar muy peligroso

para ese tipo de reuniones al estar en una zona inclinada y sin suelo liso (está lleno de muchas piedras, tierra y plantas). Por tanto, además de evitar problemas vecinales, evitaríamos poner en riesgo la vida de muchos jóvenes.

Por otra parte, también hay que mencionar la plazoleta, las escuelas y al Paseo de la Casajera, ya que estas zonas también se ven afectadas.

- Fomento de participación social y mejora de relaciones sociales:
Logramos la mejora del comportamiento de los habitantes de la zona al plantearles alternativas de ocio relacionadas con compartir momentos agradables, consiguiendo con ello mejorar las relaciones sociales y reducir el tiempo dedicado a dispositivos digitales de forma individual, como el uso de móviles, tabletas, televisores, etc. Por tanto, fomentamos y favorecemos las relaciones personales, la posibilidad de conocer gente nueva y por tanto, la socialización.
- Colaboración con entidades sociales:
Ofrecemos nuestra colaboración al Ayuntamiento local a través de una zona especial dentro del local, donde los jóvenes puedan plantear libremente sus preocupaciones relacionadas con actividades realizadas durante el tiempo libre. Con ello buscamos colaborar para que las actividades que se ofrezcan desde esta entidad vayan más orientadas a las inquietudes actuales de los jóvenes de la zona. Esto se haría mediante un formulario anónimo con propuestas deportivas, culturales y de ocio.

Además, los asistentes a nuestro local tienen la posibilidad de hacer sugerencias dirigidas a llevar a cabo mejoras sociales o medioambientales que se pueden realizar en el entorno. El ayuntamiento se compromete a organizar y ayudar al desarrollo de los mismos.

- Factor económico:
Favorecemos la generación de nuevos puestos de trabajo en la zona.



SEGMENTO DE MERCADO

En cuanto a los segmentos de mercado, hemos decidido enfocar nuestro negocio hacia personas que no saben qué hacer en su tiempo libre, que no encuentran actividades que les satisfaga sus necesidades, ya que nuestro objetivo inicial fue la creación de una fuente de diversión y ocio, sobre todo para los jóvenes, porque con ello, podemos hacerles saber que hay algo más allá de las pantallas (móviles, ordenadores, videojuegos...) y así, que sus relaciones sociales mejoren y con ello puedan desarrollar habilidades en el ámbito social.

En este proyecto vamos a dividir los segmentos del mercado atendiendo a distintos criterios de segmentación: atendiendo al mercado por nichos, al nivel de renta económica disponible y la situación geográfica, además de las personalidades de nuestros clientes:

- En cuanto a la segmentación por nichos de mercado nuestro proyecto ira destinado en concreto a adolescentes, además ofrecemos un uso de recreativos que otros no dejan ser utilizados por gente menor de edad.
- Teniendo en cuenta la renta económica disponible consideramos que en general personas con renta media económica disponible y por supuesto alta tienen capacidad económica para solicitar nuestros servicios.
- Geográficamente, nuestra empresa estará situada en Aguilar de Campoo, por lo que la mayoría de nuestros clientes serán de la misma localidad o de localidades cercanas a esta.



ASOCIACIONES CLAVE

Nuestra empresa, Stray Bowling, es una empresa que ofrece servicios de ocio y de restauración, todo ello orientado para personas, en principio, a partir de 14 años.

En cuanto a las asociaciones clave, realizamos alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, contamos con la colaboración de proveedores de bebidas, alimentos y mobiliario.

Además, queremos fomentar una economía sostenible, por lo que, en el servicio de restauración, cuando piden comida para llevar utilizaremos un recipiente sostenible. Otra opción que tiene el cliente es traerse sus propios recipientes, reduciendo así el consumo de envases, mediante esta opción se haría una reducción en el precio del 10% ya que no sería necesario el cobro de envase.

Estos envases son proporcionados por empresas no competidoras, creando así una relación con el objetivo de extender nuestras propias capacidades y lo más importante, contaminar lo menos posible buscando un desarrollo sostenible cuidando el medioambiente.

La mayor parte de nuestros proveedores son de nuestro entorno, es decir, del mismo lugar donde vamos a crear el negocio, para fomentar la economía local y evitar la reducción del consumo en negocios del pueblo y/o de la zona y el cierre de los mismos. Además, indirectamente alcanzamos otro objetivo en cierta medida, utilizar productos de km 0 o del entorno de la localidad.

Estamos preocupados por satisfacer las necesidades alimenticias de distintos grupos de personas con intolerancias, alergias, etc. Por ello, tenemos distintos menús adecuados para veganos, vegetarianos y celíacos. La única condición es una reserva previa para asegurarnos que podemos atender a su demanda.

Proveedores:

Trabajamos con 4 proveedores de forma habitual, los cuales deben cumplir ciertas características como:

- **Calidad:** las materias primas tienen que ser de una cierta calidad, puesto que buscamos que nuestros productos cumplan las expectativas esperadas por el consumidor.

- Pertenece a la localidad: nuestros proveedores deben ser de la localidad o del entorno más próximo en determinados productos, ya que en Stray Bowling fomentamos la economía local.

Algunos de nuestros proveedores son:

Bebidas: Bodega Cabria
Carne: Carnicería M^a Jesús
Pan: El negrito
Congelados: Lupa / Dia

Nuestra empresa para iniciar necesita de otros proveedores como:

Muebles: stylo / Muebles Vicente / Muebles Cagigal
Mobiliario chill out: stylo / Muebles Vicente / Muebles Cagigal
Instrumentos de cocina: baterinox
Futbolines: Electronic start
Billares: mercapixeles
Bolas



FUENTE DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos, como su nombre indica, son los medios por los cuales la empresa consigue beneficios económicos. **Stray Bowling** tiene diferentes fuentes de ingresos.

- Servicio de bebida y comida: Ofrecemos
 - Servicio de barra
 - Servicio de restaurante. En nuestro menú contamos con alimentos para personas con necesidades alimenticias especiales (ya sea vegetarianos, intolerantes a la lactosa, celíacos...)
- Servicio de recreativos:
 - Tenemos boleras, dianas, futbolines, billares...
 - Cada partida tiene un valor de 1 euro excepto la bolera que tiene un coste de 4 euros por 10 rondas, salvo en días festivos que asciende a 6 euros.
- El coste de la entrada que es de 1,50 euros por persona.

Nuestra empresa se adapta a diversas formas de pago conocidas hasta el momento. Admitimos:

- Dinero en efectivo.
- Tarjeta de crédito.
- Tarjeta de débito.
- Paypal.
- Bizum.

Además, ofrecemos distintos descuentos y ofertas a nuestros clientes:

- Entradas a un 33% más barato de lo habitual con grupos de un mínimo de 5 personas.
- Por la celebración de cumpleaños damos una partida gratis por persona para cualquier juego.



CANALES

Uno de los grandes desafíos de empresas y emprendedores es encontrar el canal de venta

ideal para sus productos o servicios. La elección de un canal eficiente tiene una influencia

total, en el éxito de las ventas, ya que es el medio por el cual el cliente se relacionará con tu

negocio.

Para identificar y enfrentar mejor este desafío, es necesario tener una estrategia de marketing bien definido y entender el público objetivo del negocio.

Nuestra empresa, quiere hacer llegar sus elaboraciones, a los clientes, para concienciarles de la necesidad de pasar de la economía actual a una economía circular.

EN PRIMER LUGAR, nuestros **canales de comunicación** son:

- Principalmente, la tienda física, que es un punto clave de contacto directo con los clientes, posibilitando una información más precisa y personalizada, en función de sus necesidades.
- Mediante la página web de nuestra empresa, a modo de consulta e información.
En ella podrán conocer nuestras ofertas, servicios y, en caso de necesidad, contactar con nosotros para resolver sus dudas o atender sus sugerencias.
- Incluso, para darnos a conocer y, en un futuro, crecer en el mercado, nos publicitaremos por nuestra localidad, a través de folletos informativos, pegatinas y finalmente, recurriremos a las redes sociales por su gran aceptación en la sociedad actual, por ser una forma rápida, fiable y que llega a muchos lugares.

Respecto a los **canales de distribución**, serán los siguientes:

- El principal punto de distribución será la tienda física.
- A domicilio, ya que nos encargaremos, si así se solicita, de llevar cenas a una dirección, siempre y cuando se encuentre en un área reducida, cercana a nuestro punto de venta, es decir, en nuestra localidad.
- En un futuro, nuestra página web, ya que pasará de ser un punto de consulta, a ser un medio para hacer pedidos online de forma rápida y efectiva.

Los canales de venta son los medios por los cuales, productos y servicios son presentados a los consumidores, es decir, el sitio, los medios o la plataforma que permiten que el cliente tenga contacto con el negocio que ofrece.

Nuestros **canales de venta** son:

- La tienda física, en la que los clientes podrán disfrutar de nuestros servicios de ocio tanto de recreativos y bolera como de restaurante.
- También, por medio de la página web, ya que servirá para hacer pedidos online al restaurante, nos permitirá personalizar la forma de pago, la muestra de productos y las promociones.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado hablaremos de cómo hemos captado nuestros clientes y de la relación que tenemos con ello, de los medios utilizados para aumentarlos y fidelizarlos.

Debido a que en Stray Bowling queremos conseguir que sobre todo la gente joven socialice más y deje un poco de lado el estar en casa delante de dispositivos móviles, como las pantalla y ordenadores, pensamos que la mejor manera es cuidando nuestra relación con el cliente lo máximo posible.

Para poder conseguir nuevos clientes consideramos fundamental mostrarles nuestra propuesta, no solo en cuanto actividades que ofrecemos, sino también a servicios o actividades colaterales. Para ello vamos a darles un trato personalizado para poder establecer una relación adecuada con los clientes, que nos permita conocer muy bien las características de nuestro segmento de clientes y en qué medida se identifica con nuestra propuesta.

Hay varios tipos de relaciones que se pueden establecer con los clientes, y lo haremos de la siguiente manera:

- Tendremos una sección en el establecimiento donde los clientes pueden dar su opinión para poder hacer mejoras y acercar más nuestros servicios a sus gustos.
- Ofreciendo recompensas a los ganadores de puntuación al mes.
- Organizando torneos con premios y espectadores, cada 15 días.
- Repartiremos cenas en el local o para llevar.
- Pondremos a disposición una parte del local que pueda ser reservada con anticipación, para reuniones como fiestas de cumpleaños, con amigos o familiares.
- Tendremos una zona aparte del local, dirigida y ambientada para niños pequeños con la función de una guardería, ya que, en muchos casos, muchas personas no pueden asistir por cuidar de ellos en casa.

- Finalmente, para que la relación con los clientes no se desgaste y para fomentar su asistencia, repartiremos bonos y realizaremos un sistema de puntos para conseguir partidas gratis.



RECURSOS CLAVE

Describe los activos y capacidades más relevantes para garantizar el éxito del modelo de negocio.

Estos recursos permiten a una empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que esta opere, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos. Estos recursos pueden ser físicos, humanos o financieros.

RECURSOS FÍSICOS

Los recursos físicos de las empresas son todos los bienes tangibles, en poder de la empresa, que son susceptibles de ser utilizados para el logro de los objetivos de la mismo

- **Local:**
- **Bar:**
 - Muebles:
 - Mesas y sillas altas: $120 \times 5 = 600$ €
 - Barra: 672 €
 - Electrodomésticos:
 - Cafetera: 150 €
 - Molinillo café: 59 €
 - Lavavajillas: 692,10 €
 - 2 cámaras refrigeradoras: $856,76 \times 2 = 1.713,52$ €
 - Fregadero: 78,29 €
 - Utensilios:
 - Caja registradora + impresoras + cajón portamonedas: 269 €
 - Lector de tarjetas: 19,99 €
 - Set de 12 copas de agua, vino tinto, vino blanco y de champagne: $25 \times 2 = 50$ €
 - Set de 12 copas de cerveza: 10 €
 - Set de 12 vasos de tubo: $3 \times 2 = 6$ €
 - Set de 18 vasos chupitos: 10 €
 - Set de 24 vasos cubata: $11 \times 2 = 22$ €
 - Set de 24 vasos para café: 27,83 €
 - Set de tazas 32 de café con su plato: 10 €
 - Abridores: $2,71€ + \text{envío } (1,49€) = 4,2 \times 3 = 12,6$ €
 - Losetas de caucho: 9,72 €/loseta

- Bebidas:
 - Bebidas
 - Bebidas no alcohólicas:
 - Coca Cola
 - Fanta
 - Seven up
 - Botella de agua
 - Mosto
 - Café
 - Leche
 - Bebidas alcohólicas
 - Cerveza
 - Desesperados
 - Cruz campo
 - San Miguel
 - Heineken
 - Vino
 - Puerto de indias
 - Ron
 - Vodka
 - Baileys
 - Jäger
 - Taki fresa
 - Tequila
 - Vodka negro
- TOTAL BAR: $600+672+150+59+692,10+1.713,52+78,29+269+19,99+50+10+6+10+22+27,83+10+12,6+9,72 = 4.412,05 \text{ €}$

- **Restaurante:**

- Muebles:
 - 9 mesas y 36 sillas: 25 €
- Utensilios:
 - Vajilla: 101,04 €
 - Cubiertos: $33,86 * 2 = 67,72 \text{ €}$
 - Set de cuchillos: 13,36 €
 - Tablas de cortar: 17,53 €
- TOTAL RESTAURANTE: $25+101,04+67,72+13,36+17,53=224,65 \text{ €}$

- **Chill out**

- Muebles:

- Cojines pale: $35,99 \times 2 = 107,97$ €
 - 2 sofás y mesas de pales: 245 €

- TOTAL CHILL OUT: $107,07 + 245 = 352,07$ €

- **Baño**

- Utensilios:

- Soporte papel higiénico: 0,01 €

- TOTAL BAÑO: 0,01 €

- **Zona de bolera y recreativos:**

- Muebles:

- Billar: $2 \times 250 = 500$ €
 - Fútbolín: $2 \times 339,99 = 679,99$ €
 - Diana: 160 €
 - Mesa air hockey: 111 €
 - Línea de bolos: 2990 €

- TOTAL ZONA BOLERA Y RECREATIVOS: $500 + 679,99 + 160 + 111 + 2990 = 4440,99$ €

- **Cocina:**

- Muebles:

- Armarios
 - Estanterías

- Electrodomésticos:

- Caja registradora + impresoras + cajón portamonedas: 269 €
 - Lector de tarjetas: 19,99 €
 - Congelador arcón: 199 €
 - Microondas 54,99 €
 - Horno: $109,99 + \text{envío } (26,99 \text{ €}) = 136,98$ €
 - Freidora: 35,99 €
 - Lavavajillas: 692,10 €
 - Plancha eléctrica: 25,90 €

- Refrigerador: 526,96 €
- Fregadero: 78,29 €

- Envases sostenibles:
 - Para hamburguesas
 - Pequeñas: 0,17 €/caja
 - Grandes: 0,27 €/caja

 - Para patatas fritas: 0,03 €/bolsa
 - Para perritos: 0,44 €/envase
 - Para ensaladas: 0,62 €/caja
 - Para sándwiches: 0,67 €/envase
 - Para Nuggets: 0,28 €/envase
 - Para pizzas:
 - Porción: 0,24 €/caja
 - Pizza entera: 0,35 €/caja

- Alimentos:
 - Para hamburguesas:
 - Carne de hamburguesas
 - Bacon
 - Lechuga
 - Tomate
 - Queso
 - Pepinillos
 - Cebolla
 - Huevo
 - Atún
 - Kétchup
 - Mayonesa
 - Mostaza

 - Para patatas fritas
 - Patatas
 - Aceite
 - Sal

 - Para perritos
 - Pan
 - Salchichas

- Para sándwiches:
 - Pan de molde
 - Huevo
 - Jamón York
 - Pechuga de pavo
 - Queso
 - Lechuga
 - Cebolla
 - Pepinillos

- Nuggets

- Para ensaladas:
 - Lechuga
 - Tomate
 - Queso
 - Nueces
 - Cebolla
 - Vinagre
 - Aceite
 - Sal
 - Rúcula
 - Maíz

- Para pizzas:
 - Masa congelada
 - Mozarela
 - 4 Quesos
 - Beicon
 - Jamón
 - Quesos
 - Pollo
 - Champiñones
 - Carne picada
 - Tomate
 - Chorizo

○ TOTAL COCINA: 269 + 19,99 + 199 + 54,99 + 136,98 + 35,99 + 692,10 + 25,90 + 526,96 + 78,29 + 0,17 + 0,27 + 0,03 + 0,44 + 0,62 + 0,67 + 0,28 + 0,24 + 0,35 = 2.042,27 €

TOTAL: 4.412,05+224,65+352,07+0,01+4440,99+2.042,27=11472,04 €

RECURSOS HUMANOS

Los empleados, trabajadores y colaboradores son quienes conforman lo que se conoce como recursos humanos de una entidad.

Para Stray Bowling, los recursos humanos es el activo más importante con el que cuenta una empresa. Por ello, los socios de esta, dedicaremos gran esfuerzo a su distribución y planificación.

Por ello, nos organizaremos del siguiente modo:

- En la zona de bolera y recreativos, está Lara, quién se encarga de que todas las máquinas estén en buen estado, de que haya un ambiente cómodo para todas las personas.
- En la zona de restaurante y cocina, está Laura, quién se encarga de los pedidos de comida y de la gestión de la cocina.
- En la zona de bar, está Michelle, quién se encarga del buen funcionamiento de los camareros en barra y de que se respire un buen ambiente.
- En la zona de compras, están Laura y Michelle, quienes se encargan de pedir los alimentos necesarios para el restaurante y las bebidas necesarias para el bar.
- Además, tendremos varias subcontrataciones
 - Contrataremos los servicios de una asesoría que se encargue de llevar toda la contabilidad y finanzas de nuestra empresa.
 - Contrataremos a otra empresa que se encargue de los problemas técnicos de las máquinas de recreativos, etc.

RECURSOS FINANCIEROS

Los recursos financieros son los activos que tienen algún grado de liquidez. El dinero en efectivo, los créditos, los depósitos en entidades financieras, las divisas y las tenencias de acciones y bonos forman parte de los recursos financieros.

- Fondos propios

Cada socio aporta una cantidad de capital inicial de 1450,68 € para poder afrontar los fuertes gastos principales y poder conseguir nuestras fuentes de financiación externas.

- Fondos externos:

- Para financiar Stray Bowling hemos recurrido al sistema Crowdfunding. Este modelo de financiación consiste en recaudar fondos para que algunas personas entren como inversores y financien mediante pequeñas cantidades de dinero los proyectos publicados. De esta manera, decidirán invertir una parte para que la idea tire hacia delante. Es probable que todos salgan ganando. La dirección de la empresa no se ve afectada, puesto que se tratan de micro-inversiones.

Con esto queremos reducir los gastos de formalización de la empresa para poder invertir desde el principio en productos de calidad óptima. Así los clientes podrán formar parte de Stray Bowling.

La página web dedicada al sistema Crowdfunding que hemos utilizado para dar a conocer nuestro proyecto se llama www.lanzanos.com

- Por último, hemos pedido un Préstamo ICO de 4.000€. Las líneas ICO son préstamos ofrecidos por el Ministerio de Economía, cuyo principal objetivo es poder financiar a los autónomos, pequeñas sociedades y entidades públicas y privadas. La tramitación de estos créditos se realiza a través de las entidades de crédito.
- Mediante la concesión de la subvención de la diputación de Palencia llamada "Subvenciones a asociaciones juveniles para el desarrollo de actividades juveniles, 2021"
- Por último, se le concedió a Stray Bowling un Préstamo bancario.



ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son aquellas que hacen posible el desarrollo y la puesta en marcha de la propuesta de valor, llegar a los clientes, mantener relaciones con ellos y, finalmente, generar ingresos.

Nuestra actividad principal es la implementación de soluciones que responden a necesidades insatisfechas de las personas de nuestra localidad, para ello, realizaremos lo siguiente:

- Servicios:
 - Prestaremos nuestros servicios para ofrecer una alternativa del ocio local, poniendo a disposición el uso de juegos y recreativos.
 - Recreativos: bolera, futbolines, billares, dianas, hockey de mesa y canastas.
 - Ofreceremos servicio de comida y bebida.
 - Para crear un ambiente más agradable, pondremos música de fondo.
 - Realizamos actividades para las familias los fines de semana y organizaremos cumpleaños.

- Productos comprados:
 - Maquinaria (recreativos).
 - Alimentos.
 - Bebidas.

- Entrega: además de reservas, se podrán hacer encargos de comida por internet y haremos entregas a domicilio en nuestra localidad.

- Solución de problemas: al crear una fuente de diversión alternativa, logramos hacer que los jóvenes tengan una mejor forma de entretenimiento, ya que fomentamos la socialización y esto provoca un mejor desarrollo de habilidades al momento de desenvolverse en el ámbito social. Además, fomentando el uso de las 3 R, impulsamos a las personas a que participen en la lucha contra el cambio climático. Añadido a esto, con la asistencia de la gente a nuestro establecimiento, se reducirían preocupaciones como los botellones, que causan problemas vecinales y contaminación acústica y del suelo.



ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes se refiere a la organización de los costes que la empresa va a realizar. En Stray Bowling se dividirán de la siguiente forma.

- Los costes fijos., que son los costes que mantienen iguales independientemente de la situación empresarial, serán:
 - Los salarios de nuestros trabajadores.
 - Seis camareros.
 - Dos cocineros.
 - Una subcontratación de una empresa de limpieza.
 - El alquiler del local.
 - Los seguros que hemos contratado.
 - Mantenimiento de la página web: 65 euros al mes.
 - Compra inicial de cámaras de seguridad: 160 euros.
 - Servicio de internet (Wi-Fi): 35 euros al mes.

- Los costes variables, que son los costes que varían en función del volumen de bienes y servicios producidos, estarán compuestos de:
 - El importe de los productos alimenticios y de bebida.
 - Mantenimiento de las instalaciones: 1500 euros aproximadamente.
 - La energía eléctrica que utilizaremos en el uso de maquinarias, cocina (electrodomésticos) y la luz del local.
 - Servicio de agua.
 - Servicio de gas.

Desde Stray Bowling queremos contribuir en la lucha contra el cambio climático, por lo que fomentamos el uso de las 3 R de manera que nuestro cliente salga beneficiado por abaratar los costes:

- A cada persona que lleve su propio envase, le supondrá un precio menor de su pedido por descontar el valor que gastamos en los recipientes, con ello, hacemos poner práctica la reutilización y reducción.