



BASE MILITAR Y AUTORIDADES LOCALES:

Rol: Cumplir con requisitos reglamentarios, obtener licencias y establecer acuerdos con personal militar.

Importancia: Garantiza la legalidad de las operaciones y aprovecha el flujo constante de clientes de la base militar.

PRIORIZACIÓN DE LA IMPORTANCIA:

1. Propietario/Inversionista
2. Chef/Experto en Pizzas
3. Gerente de Operaciones
4. Personal de Cocina y Servicio
5. Proveedor de Ingredientes
6. Marketing y Publicidad
7. Personal de Atención al Cliente
8. Base Militar y Autoridades Locales

En conclusión, la colaboración efectiva entre estos agentes clave será fundamental para el éxito a largo plazo de la pizzería, garantizando una experiencia culinaria excepcional y un servicio de calidad para clientes locales, turistas y personal militar.





4.- FUENTES DE INGRESOS

Con el objetivo de brindar una visión clara y detallada sobre las fuentes de ingresos y estrategias de financiamiento para este proyecto, se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo. Este informe destaca las principales fuentes de ingresos del negocio y pondera la participación porcentual de cada una en la generación de ingresos totales. Además, se aborda de manera prudente la estimación de vías para obtener los ingresos necesarios destinados a la inversión inicial, considerando un enfoque equilibrado y sostenible. La diversificación de las fuentes de ingresos y una estrategia de financiamiento sólida son esenciales para el éxito y la viabilidad a largo plazo de la pizzería "PASO HONROSO".

1. Ventas de Pizzas y Productos Relacionados:

Constituyen el núcleo de las operaciones, contribuyendo en un 65% a los ingresos totales.

La venta directa de productos es la piedra angular del modelo de negocio, enfocándose en la calidad y variedad de las pizzas y productos complementarios.

2. Servicio de catering y eventos especiales:

Aporta un 15% de los ingresos totales, diversificando las fuentes.

Ofrecer servicios de catering para eventos locales y celebraciones especiales representa una oportunidad adicional para generar ingresos y expandir la clientela.

3. Programas de lealtad y fidelización:

Contribuyen con un 10% a la estructura de ingresos, priorizando la retención de clientes.



La implementación de programas de lealtad y fidelización busca no solo ingresos recurrentes sino también la construcción de relaciones sólidas con la clientela habitual.

4. Merchandising y productos promocionales:

Representa un 5% de los ingresos, contribuyendo a la diversificación y a la visibilidad de la marca.

La venta de productos promocionales agrega una capa adicional de ingresos y actúa como una estrategia de marketing efectiva.

5. Experiencias gastronómicas especiales:

Contribuye con un 5% a la estructura de ingresos, apuntando a un segmento dispuesto a pagar más por experiencias únicas.

ofrecer experiencias gastronómicas exclusivas no solo diversifica los ingresos sino también agrega un componente distintivo a la oferta gastronómica.

ESTIMACIÓN DE INGRESOS PARA LA INVERSIÓN INICIAL:

1. Financiamiento propio y de inversionistas:

Se espera que aporten una parte significativa de los fondos iniciales, demostrando compromiso y respaldo financiero.

2. Préstamos bancarios:

La obtención de préstamos de instituciones financieras se utilizará para complementar la inversión inicial, distribuyendo la carga financiera y permitiendo flexibilidad en la gestión del flujo de efectivo.

3. Crowdfunding y financiamiento colectivo:

La recaudación de fondos a través de plataformas de crowdfunding se empleará para involucrar a la comunidad y generar anticipación antes de la apertura.