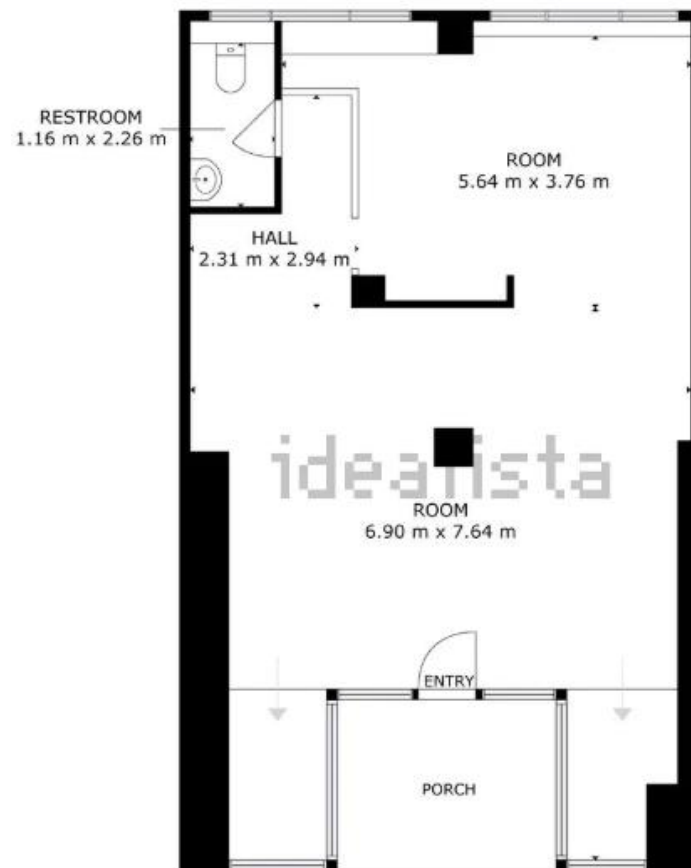




Figura N° 5

Plano del local



Fuente: Idealista

7. Análisis DAFO

7.1. Fortalezas y Debilidades

Fortalezas:

- Se ofrecen diseños exclusivos con productos únicos para eventos especiales que buscan superar las expectativas de los clientes.
- La empresa se posiciona en un nicho de mercado único en la localidad de Oviedo con productos enfocados en las necesidades específicas de los consumidores con repostería personalizada y libre de alérgenos.
- Se apoya en la identidad regional utilizando ingredientes locales y procurando la sostenibilidad, promoviendo el consumo local y responsable.



- Ofrece servicios flexibles al tener venta diaria, online y por encargo, lo que facilita el alcance de los clientes a adquirir los productos adaptados a sus necesidades.
- Su enfoque de marketing se basa en estrategias online para captar clientes cada vez más digitalizados.

Debilidades:

- Oviedo es una localidad altamente tradicional con un fuerte apego a los productos clásicos.
- El capital inicial puede restringir mayores inversiones en tecnología, marketing y expansión.
- Los costes de ingredientes específicos como harinas sin gluten u otros ingredientes veganos pueden tener altos costes y disponibilidad limitada.
- La competencia que ofrecen las pastelerías tradicionales con clientela leal dificulta la penetración inicial en el mercado.
- El costo de personalización puede elevar los costes finales afectando la competitividad en cuanto al precio.

7.2. Oportunidades y Amenazas

Oportunidades:

- Aumento de la demanda e interés por opciones de productos saludables libres de alérgenos veganos o artesanales.
- Acceso a ayudas gubernamentales para el emprendimiento, con políticas que promuevan la alimentación saludable y sostenible.
- Acceso a eventos locales o festividades tradicionales donde se aumenta la demanda de repostería personalizada.
- Posibilidad de asociación estratégica con influencers y negocios locales para aumentar la visibilidad de la marca.

Amenazas:

- Los supermercados y otros competidores de amplio alcance ofrecen productos más económicos a clientes sensibles al precio.



10.7.3. Plan de Contingencia

Situaciones que podría enfrentar y soluciones:

- **Caída en las ventas:**
 - Analizar las causas (cambio en las preferencias de los clientes, competencia, etc.).
 - Implementar nuevas promociones o productos.
 - Ajustar las estrategias de marketing.
- **Problemas con proveedores:**
 - Buscar proveedores alternativos.
 - Ajustar el menú o reducir la variedad de productos.
- **Crisis de reputación:**
 - Identificar la causa del problema.
 - Responder rápidamente y con transparencia.
 - Implementar medidas correctivas.

10.8. Conclusiones del Plan de Marketing

La pastelería tiene un gran potencial, gracias a tendencias sociales y políticas de apoyo a los productos saludables; sin embargo, el negocio debe manejar cuidadosamente los costes de materias primas, el cumplimiento normativo y destacar su sostenibilidad e innovación tecnológica para mantenerse competitivos.

Las conclusiones a las que hemos llegado con el plan de marketing son las siguientes:

- Debemos ofrecer una gama diversa de productos, incluyendo opciones tradicionales y nuevas creaciones, para satisfacer las preferencias variadas de los clientes y mantener su interés.
- Establecer precios competitivos, los cuales reflejan la calidad de los productos y que sea competitiva frente a la competencia.



- Se utilizará una combinación de marketing digital y tradicional para llegar a la audiencia deseada, también participaremos en eventos locales y trabajaremos con influencers para tener mayor acogida en las redes sociales.
- Implementaremos programas de fidelización para recompensar a nuestros clientes y fomentar su lealtad.
- Estableceremos métricas para evaluar el avance de las estrategias tomadas para que los planes funcionen, y si es necesario hacer una corrección o modificatoria, hacerla a la brevedad posible.

11. Plan de Tesorería

Este Plan de Tesorería pretende gestionar los flujos de efectivo a futuro de la empresa, proyectando ingresos y egresos al inicio de su actividad comercial.

11.1. Supuestos Iniciales

- **Inicio de Actividades:**

Magic Whisk es un negocio de repostería personalizada que comenzará operaciones en el primer trimestre de 2025. A continuación, se detallan los supuestos para las proyecciones:

- **Capital Inicial:**

- Capital inicial de los socios: 6,000 €, aportados por cinco socios equitativamente.
- Ayuda del Estado: según la ayuda para el fomento del emprendimiento innovador (Cheque Emprendedor) el monto sería de 10.000 €
- Préstamo de la CaixaBank para emprendedores: 10.000 €

- **Gastos iniciales:**

- Garantía y primer depósito del local: 1,700 €
- Reformas del local: 1,500 €
- Licencias y permisos: 2,580 €
- Gastos notariales: 400 €