



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 €



- Inscripción en el Registro Mercantil 300 €
- Seguros: 400 €

- **Pagos a proveedores:**

Se estima que el pago a los proveedores de los insumos principales sea de:

- Ingredientes básicos: 1,000 €/mes.
- Ingredientes premium: 500 €/mes.
- Material de empaque: 300 €/mes.
- Participación en eventos: 200 €/mes.

- **Pago de sueldos:**

El pago del sueldo de los 3 trabajadores que contará la empresa (Repostero principal, asistente y encargado de atención al público), procederá a ser de 2 900€/mes, siendo este monto el total a pagar y se procederá a depositar mediante cuenta bancaria de cada empleado.

11.2. Ingresos Mensuales

Se estima que los primeros 3 meses se cuente con los siguientes ingresos mensuales.

- **Primer Mes:** 6 250€ (por apertura y promociones iniciales)
- **Segundo mes:** 6 460€ (por ventas regulares)
- **Tercer mes:** 6 690€ (por el crecimiento por marketing digital y fidelización)

11.3. Ingresos por Línea de Negocio

Se proyectan ingresos según las líneas de negocio y estacionalidad:

Ingresos por Línea de Negocio

- Tartas personalizadas:
 - Representan el 60% del total.
 - Precio promedio por pedido: 150 €.



- Clientes estimados mensualmente: 20-30 (según temporada).
- Productos estándar en tienda física:
 - Representan el 30% del total.
 - Precio promedio por unidad: 5 €.
 - Ventas estimadas: 50 unidades diarias.
- Eventos y celebraciones:
 - Representan el 10% del total.
 - Precio promedio por evento: 1,000 €.
 - Clientes estimados: 1-2 eventos mensuales.

11.4. Costes Mensuales

- **Sueldos:**

Se contará con 3 tipos de empleados dentro de la empresa, el repostero principal, con una jornada a tiempo completo, que se encargará de la preparación de todos los postres y tartas. El asistente, que se encargará de ayudar en la cocina y, por último, el encargado de la atención al cliente, quien será la cara al público y se dedique a recepcionar los pedidos a realizar.

- Repostero principal: 1 100 €/mes.
- Asistente: 700 €/mes.
- Atención al cliente: 1 100 €/mes.

Total: 2 900 €/mes.

- **Alquiler:**

El alquiler del local tiene un coste de 850€ mensuales.