

# **PLAN DE NEGOCIOS:**

## **Creación de una Panadería - Pastelería**



**Licenciado:  
LUIS ANGEL  
HAGEI RICAPA**

# ¿Cómo es el modelo de negocio?

El negocio consiste en la producción y comercialización de panes, pasteles, tortas, postres y otros productos alimenticios, destacando la producción de panes tradicionales de la región. El negocio contará con un área de producción, almacén de materia prima e insumos, y venta de panes, pasteles y otros productos complementarios.



La producción de panes y pasteles es una actividad diaria. Por ello, se debe tener en cuenta que en este negocio no hay días de descanso y se debe seguir horarios estrictos en la producción y en la comercialización, sobre todo de los panes, que forman parte de los alimentos básicos de la canasta de consumo de las familias.



Por lo tanto, el equipo de producción debe ser un equipo bastante consolidado y comprometido; de lo contrario, al no encontrar el pan desde las primeras horas de la mañana, se corre el riesgo de que los clientes busquen el producto en los negocios de la competencia.



Este negocio también comprende la venta de productos complementarios, como productos lácteos (leche, quesos, yogurt, mantequilla), carnes frías (todo tipo de jamones), mermeladas, café, té, azúcar, gaseosas, jugos, huevos, entre otros. En muchos de estos productos, los márgenes de ganancia se encuentran por encima de los de la producción de pan, por lo que se recomienda no descuidar el abastecimiento oportuno de estos productos.



Es importante que la panadería se ubique en una localidad en la que no haya otra panadería cerca y que el tamaño de la población sea interesante, es decir, que haya una alta concentración de consumidores.

Ubicarse en una zona donde hay muchos niños, edificios y al mismo tiempo oficinas será mucho más rentable que encontrarse en una zona donde hay muchas otras panaderías, o zonas con supermercados cerca o grandes casas con pocos habitantes en cada una de ellas.



# Productos y servicios ofrecidos

Los productos que principalmente se elaboran son: panes (tradicionales, de acuerdo con la región, francés, colisa, yema, ciabatta, hamburguesa, cachitos, etcétera), pasteles, tortas y postres. Los panes, principalmente los tradicionales de la zona, son elaborados con una serie de nutrientes, con una combinación de harinas, algunas de las cuales provienen de la región.

En los panes, pasteles, tortas y postres, se destacan las siguientes características:

- Son productos alimenticios de tipo artesanal.
- Se preparan para el momento de la venta.
- Tienen buen sabor, olor, color y tamaño, y se elaboran siguiendo los más altos estándares de calidad.
- Se pueden elaborar a pedido, para eventos.

Además, se comercializan otros productos alimenticios complementarios: lácteos (leche, quesos, mantequilla, yogurt), carnes frías (diferentes tipos de jamón) y azúcar, café, té, jugos envasados, entre otros. Todos estos productos forman parte de la canasta familiar y son adquiridos diariamente para el desayuno, lonche y otras ocasiones.



# ¿Quiénes serán los clientes?

Se han identificado dos segmentos de mercado:

- Las familias que compran pan y productos alimenticios para el desayuno, lonche y otras ocasiones.
- Las bodegas, los restaurantes, las fuentes de soda y otros negocios relacionados con la venta de alimentos preparados a base de pan, que realizan pedidos especiales.



## **Entre los principales resultados de un sondeo de mercado realizado entre clientes, se presentan los siguientes resultados:**

- Estos no se encuentran satisfechos, **en primer lugar**, por la baja calidad del producto que adquieren, presentándose insatisfacción por el tamaño, el sabor y la frescura del pan; y, **en segundo lugar**, por el limitado número de panaderías que existen en la zona, por lo que el cliente tiene que acudir a comerciantes informales, que venden el pan en las esquinas de las calles, sin conocer realmente las condiciones higiénicas con las que son elaborados.
- No solo se preocupan por el sabor, color y tamaño del pan y los pasteles, sino también por el precio, la calidad y por el valor agregado que el producto puede ofrecer.
- En promedio, gastan entre S/. 2.00 y S/. 3.00 en pan diariamente, dependiendo del tamaño de la familia.



# La propuesta de valor

Entre los principales elementos que le proporcionan valor a los productos de panadería y pastelería, podemos mencionar:

**Oportunidad:** el crecimiento de la población aumenta la demanda por el pan. Las familias están acostumbradas a consumir pan “fresco” y a comprarlo diariamente, así como otros productos para el desayuno, lonche y cena, por lo cual desean un local cerca de su vivienda y que tenga un amplio horario de atención.



**Diferenciación:** el olor a pan recién horneado, elaborado con productos de la región, la ambientación, decoración y pulcritud del local, así como la amabilidad y presentación del personal, atraen a los consumidores.

La posibilidad de comprar pan recientemente horneado y el servicio de reparto a domicilio son otros aspectos de diferenciación importantes frente a otras alternativas de consumo de pan de tipo industrial, el cual se vende en forma de pan envasado en las bodegas. Así, los clientes tendrán la seguridad de que no encontrarán en otro lugar el producto que están comprando, y que se cumple con las necesidades y las exigencias que la ocasión amerite

**Servicio:** atención personalizada a los clientes y según sus necesidades. Se emplea la modalidad delivery para hacer llegar los pedidos más grandes, para la comercialización en bodegas y para eventos especiales.



## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

