



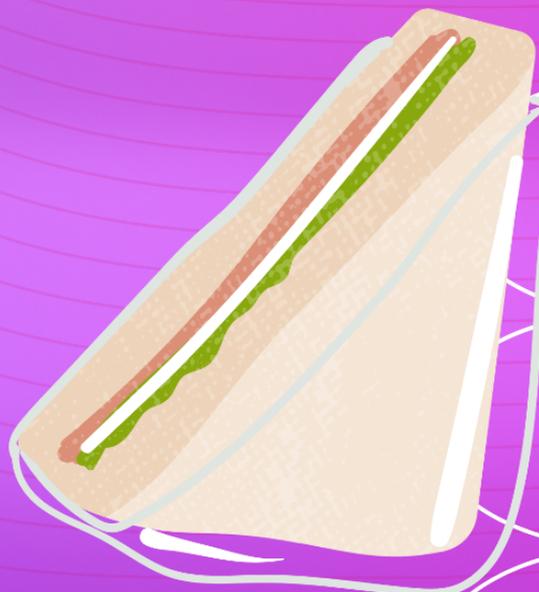
DESAFIAR **UCA**
Competencia de Gestión Empresarial

9NA EDICIÓN

ESCENARIO ECONÓMICO 2023

NEGOCIO: SANDWICH DE JAMÓN Y QUESO

→ <https://desafiar-uca.desafiar.com.ar>



Escenario Económico

Contenido

<u>Situación económica de Argentina</u>	<u>2</u>
<u>Factores claves del negocio de sándwiches</u>	<u>3</u>
<u>Inversión necesaria para montar el negocio</u>	<u>4</u>
<u>Marketing y ventas</u>	<u>5</u>
<u>Estrategias de diferenciación sugeridas</u>	<u>7</u>
<u>Centrarse en la calidad.</u>	<u>7</u>
<u>Ofrecer precios competitivos.</u>	<u>7</u>
<u>Brindar un excelente servicio al cliente.</u>	<u>7</u>
<u>Sea creativo con su comercialización.</u>	<u>7</u>

Industria alimenticia: Sandwiches

Situación económica de Argentina

El país ha estado experimentando una alta inflación durante varios años, lo que ha dificultado que las empresas mantengan sus precios competitivos. Además, el peso se ha ido depreciando frente al dólar, lo que ha encarecido la importación de ingredientes para las empresas.

A pesar de estos desafíos, todavía hay oportunidades para las empresas familiares que venden sándwiches de jamón y queso en Argentina. El país tiene una gran población y existe una creciente demanda de alimentos asequibles y convenientes. Las empresas que pueden ofrecer sándwiches de alta calidad a un precio razonable pueden tener éxito.

Desafíos:

Alta inflación: esto dificulta mantener los precios competitivos y mantener los márgenes de beneficio.

Peso devaluado: Esto encarece la importación de ingredientes, lo que también puede generar precios más altos.

Inestabilidad económica: esto puede dificultar la planificación para el futuro y la obtención de financiación.

Oportunidades:

Creciente clase media: Esto significa que existe un mercado potencial para sándwiches asequibles.

Destino turístico: Esto significa que también hay potencial para que las empresas vendan sándwiches a los turistas.

Fuerte cultura gastronómica: Argentina tiene una fuerte cultura gastronómica, lo que significa que aprecian los buenos sándwiches.

En general, el escenario económico de Argentina para una empresa familiar que vende sándwiches de jamón y queso es desafiante pero no imposible. Las empresas que son capaces de superar los desafíos y capitalizar las oportunidades pueden tener éxito.

Factores claves del negocio de sándwiches

Estos son algunos factores que las empresas familiares que venden sándwiches de jamón y queso en Argentina deben considerar:

El costo de los ingredientes:

El precio de los ingredientes en Argentina es volátil, por lo que las empresas deben estar preparadas para los cambios en el mercado.

La competencia:

Hay muchas empresas que venden sándwiches de jamón y queso en Argentina, por lo que las empresas deben encontrar una manera de diferenciarse de la competencia.

La ubicación:

La ubicación de la empresa es importante, ya que las empresas deben estar ubicadas en áreas con mucho tráfico peatonal.

El marketing:

Las empresas deben tener una sólida estrategia de marketing para llegar a sus clientes objetivo.

Inversión necesaria para montar el negocio

La inversión necesaria para establecer un emprendimiento de venta de sándwiches variará según el tamaño y la ubicación del negocio, pero generalmente incluirá lo siguiente:

Capital inicial: este es el dinero que necesitará para cubrir los costos iniciales de establecer el negocio, como el alquiler, el equipo y el inventario. La cantidad de capital inicial que necesitará dependerá del tamaño y la escala de su negocio.

Capital de trabajo: este es el dinero que necesitará para cubrir los costos continuos de funcionamiento del negocio, como la nómina, los costos de alimentos y los servicios públicos. La cantidad de capital de trabajo que necesitará dependerá del volumen de ventas que espera generar.

Marketing y publicidad: deberá invertir en marketing y publicidad para llegar a sus clientes objetivo y generar ventas. La cantidad que gaste en marketing y publicidad dependerá de su presupuesto y de la competencia en su mercado.

Fondos de contingencia: Siempre es buena idea tener fondos de contingencia en caso de gastos inesperados o contratiempos. Esto podría incluir dinero para reparaciones inesperadas, campañas de marketing o rotación de empleados.

Además de estas inversiones financieras, también deberá invertir tiempo y esfuerzo para establecer y administrar su empresa de venta de sándwiches. Deberá desarrollar un plan de negocios, encontrar una ubicación adecuada, contratar y capacitar al personal y comercializar su negocio.

La inversión total necesaria para establecer un emprendimiento de venta de sándwiches dependerá de los factores mencionados anteriormente.

Aquí hay algunos consejos adicionales para estimar la inversión necesaria para iniciar un emprendimiento de venta de sándwiches en Argentina:

- **Investigue:** hable con otros dueños de tiendas de sándwiches en Argentina para tener una idea de los costos involucrados.
- **Cree un plan comercial detallado:** esto le ayudará a estimar los costos de todos los aspectos de su negocio, desde el alquiler hasta la comercialización.
- **Obtenga cotizaciones de proveedores:** obtenga cotizaciones de proveedores para equipos, alimentos y otros suministros.
- **Sea realista con su presupuesto:** no olvide tener en cuenta los fondos de contingencia para gastos inesperados.

Marketing y ventas

Aquí hay algunos consejos sobre cómo promover un negocio de sándwiches:

- Crear una fuerte presencia en línea. Esto incluye tener un sitio web y páginas de redes sociales donde pueda compartir fotos de sus sándwiches, su menú y su horario comercial. También puede usar las redes sociales para realizar concursos y obsequios, y para conectarse con clientes potenciales.
- Asociarse con otras empresas. Esto podría implicar colaborar con otros vendedores de alimentos o con empresas que ofrecen productos o servicios complementarios. Por ejemplo, podría asociarse con una cafetería local para ofrecer un combo de sándwich de desayuno o con un gimnasio para ofrecer un sándwich gratis con una nueva membresía.
- Organice eventos. Esto podría implicar organizar una degustación de sándwiches, una clase de elaboración de sándwiches o una recaudación de fondos para sándwiches. Los eventos son una excelente manera de hacer que las personas prueben sus sándwiches y aprendan más sobre su negocio.
- Ofrecer descuentos y promociones. Esto podría implicar ofrecer muestras gratuitas, cupones o descuentos para estudiantes, personas mayores o personal militar. Los descuentos son una excelente manera de atraer nuevos clientes y alentar la repetición de negocios.
- Involúcrese en la comunidad. Esto podría incluir el patrocinio de un equipo deportivo local, la donación de sándwiches a un banco de alimentos o el voluntariado en un evento comunitario. Involucrarse en la comunidad es una excelente manera de generar buena voluntad y atraer nuevos clientes.
- Brindar un excelente servicio al cliente. Esto significa ser amable y servicial, y asegurarse de que los clientes estén contentos con sus sándwiches. Un excelente servicio al cliente es esencial para cualquier negocio, pero es especialmente importante para un negocio de sándwiches donde los clientes buscan una comida rápida y conveniente. Siguiendo estos consejos, puede promocionar su negocio de sándwiches y atraer nuevos clientes.

Aquí hay algunos consejos adicionales:

- Utilice señalización llamativa. Su señalización debe ser visible y fácil de leer, y debe resaltar sus mejores sándwiches.
- Oferta de entrega o catering. Esto hará que sus sándwiches sean más accesibles para los clientes y puede ayudar a aumentar las ventas.
- Sea creativo con su comercialización. Hay muchas maneras de promocionar su negocio de sándwiches, así que sea creativo y encuentre formas de llegar a su público objetivo.
- Manténgase actualizado sobre las últimas tendencias. La industria alimentaria cambia constantemente, por lo que es importante mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias. Esto te ayudará a atraer nuevos clientes y a hacer que tus clientes actuales regresen por más.

Estrategias de diferenciación sugeridas

Aquí hay algunas estrategias específicas que los emprendimientos familiares pueden usar para tener éxito en Argentina:

Centrarse en la calidad.

Las empresas deben centrarse en utilizar ingredientes de alta calidad y hacer sus sándwiches al momento. Esto ayudará a garantizar que sus sándwiches sean deliciosos y satisfactorios, lo que atraerá a los clientes.

Ofrecer precios competitivos.

Las empresas deben conocer el costo de los ingredientes y la competencia para establecer precios competitivos. También deben considerar ofrecer descuentos o promociones para atraer clientes.

Brindar un excelente servicio al cliente.

Las empresas deben ser amigables y atentas con sus clientes. También deben estar dispuestos a atender solicitudes especiales.

Sea creativo con su comercialización.

Las empresas deben utilizar una variedad de canales de marketing para llegar a sus clientes objetivo. Pueden usar las redes sociales, la publicidad impresa o el boca a boca para promocionar su negocio.

“Siguiendo estas estrategias, las empresas familiares pueden superar los desafíos de la economía argentina y tener éxito.”