

1.- Información General

- Nombre del proyecto.
 - Rais
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?
 - Ezequiel propone ofrecer el servicio de restaurant con al menos el 50% de insumos con productos orgánicos cosechados o producidos por el mismo, en huertos auto sustentables y una experiencia de servicio especial, donde incluya la venta de hortalizas que incentive la conciencia ecológica.
(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)
- Integrantes: Ezequiel Martínez
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?
 - El proyecto está listo para recibir la primera aportación de inversionistas, de acuerdo con las etapas de un startup, sería la primera fase o de capital semilla.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
 - Es una alternativa de servicio de restaurant que ofrece opciones de alimentos orgánicos y venta de pequeñas hortalizas que pueden llevarse a casa.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
 - El concepto está fuertemente sustentado en alimentos sanos y promotor de negocios ecológicos y autosustentables.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
 - Está dirigido a personas que buscan un restaurant con alimentos orgánicos bajo una experiencia de atención promotora de mayor conciencia ecológica.
- Tamaño del mercado al que va dirigido
 - La ciudad de Querétaro y zonas cercanas.
- Tendencias
 - Considero a los alimentos orgánicos y negocios ecológicos una tendencia de consumo y elección cada vez mayor.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
 - Si la conoce sin embargo no es cercana a Querétaro.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
 - Si cuenta con una estrategia.

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
 - Ahora es la única opción de este tipo en la ciudad
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
 - Si cuenta con corridas financieras que contemplan proyecciones de ventas incrementales.
- ¿Cómo van a vender? Canales.
 - La venta es directa en el restaurant sin embargo se contempla también la venta en línea o en asociación con servicios de comercio en red.

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
 - Si, cuenta con posibles ubicaciones, materiales, personal clave, tiempos y proveedores bien identificados.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
 - Si, conoce bien el importe necesario para empezar y posibles escenarios y punto de equilibrio económico, retorno de inversión y rentabilidad.
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
 - No es escalable, pero puede ser replicado en otros puntos de la ciudad y otras ciudades una vez probado que es viable el modelo de negocio.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
 - Si, Ezequiel conoce bien el nivel de ventas necesario para que, con su capacidad instalada, pueda de forma rentable tener una recuperación de la inversión.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos?
 - Si los conoce.
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
 - Si, tiene ya determinado el valor de su carta y ventas por comensal.
- Capacidad de producción.
 - Si conoce su capacidad instalada y numero de mesas que necesita para cumplir con las ventas proyectadas.

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
 - Conoce bien la cantidad necesaria que se puede invertir, e incluso se buscó tener la menor inversión posible que permita la misma rentabilidad.
 - Hoy en día los activos de la empresa valen igual a su inversión inicial.

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
 - Si quiere constituir empresa, pero una vez que tenga socios.
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
 - Si está en posibilidad de registrar la marca.

9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio

- ¿El emprendedor está consciente y es capaz exponer los riesgos que implica invertir en su proyecto de negocio?
 - Si conoce bien los riesgos de su negocio y como puede mitigarlos.
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
 - Si, si proyecto tiene la capacidad de reubicarse con facilidad, en caso de que el lugar no funcione, ya que un riesgo importante de un restaurant es la ubicación.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
 - Si, se han realizado diferentes escenarios y se buscó empezar con la menor inversión posible, el menor personal y los menores costos de operación.

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
 - No obstante, el capital inicial fue de 1.5 millones, ha modificado su propuesta con la que podría iniciar con sólo 200 mil.
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
 - La compra de maquinaria, mobiliario, adaptaciones, e insumos para los primeros meses de operación.
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
 - No, pero contempla obtener recursos con crédito personal a bajo costo o con apoyo de gobierno.
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?
 - Se empezaría a operar, aún no ha comenzado.

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto?

Así es, después de las sesiones conozco más a Ezequiel y su compromiso con el proyecto, no obstante el sector restaurantero ha sido afectado por la actual contingencia, ha encontrado nuevos nichos de negocio y su adaptación al cambio que es clave para llevar una empresa adelante.