

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM  
**RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)**

**ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:**

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL Y VENTAS
2	TÍTULO DEL PROYECTO	CAFÉ Y ARTE EN TUS MANOS
3	AUTOR(es)	ACEVEDO ÁLVAREZ CAROLINA, BOZZIA TRUJILLO GIOVANNI, NÚÑEZ PORTILLA EDWING FERNANDO
4	AÑO Y MES	MAYO DE 2014
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	COHEN DAVID
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	Este proyecto nació de la necesidad de crear empresa, identificando una oportunidad de negocio en el área de Cañaveral, Floridablanca, donde la necesidad de las mujeres combinado con la excelente variedad de productos gastronómicos, hace de Café y Arte en tus Manos, un lugar único y diferente, para compartir un momento agradable.
7	PALABRAS CLAVES	Café, Mujeres, Manos, Belleza, comida
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Comercio
9	TIPO DE ESTUDIO	PLAN DE NEGOCIO Y TRABAJO APLICADO
10	OBJETIVO GENERAL	Nuestro principal objetivo es la respuesta a las expectativas de las clientas, Siempre buscando soluciones y mejorando su gusto, satisfacción de las empleadas, al mejor rendimiento y motivación en su trabajo, logrando una optimización de los beneficios, reinversión y crecimiento, generando en todos un interés por el sitio y exclusividad del mismo, a partir de nuestra gran variedad y ambiente
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar crecimiento; no olvidando que el primer café no es más que una pequeña parte del proyecto global de lo que esperamos sea nuestro proceso.</li> <li>• Después de inaugurar el primer café, seguir una expansión de franquicias en el departamento, en función de la aceptación y del exceso de demanda del primer café.</li> <li>• La expansión de franquicias comenzará en un tiempo que dependerá de los resultados del primer café y para el cual se realizarán detallados estudios de mercado, definiendo así los objetivos planteados.</li> <li>• La innovación debe ser exclusiva y única para mostrar su crecimiento fundamental en el que se apoye el crecimiento.</li> <li>• Se debe ofrecer a las clientas algo que no ofrezcan los demás cafés, algo que impacte de manera rustica, tradicional y de fuerte en el departamento.</li> <li>• Mantener una ventaja competitiva favoreciendo el espíritu innovador y contagiándolo a todos los componentes del proyecto y cambiando los ideales de quienes estén allí y quienes nos conozcan.</li> <li>• Mostrándoles a Las clientas satisfacción con los servicios del café y llevando el reto de conseguir que todas ellas quieran repetir, y volver a visitarnos.</li> <li>• Además de una gran calidad, se debe ofrecer a un precio competente y económico, apostando más por el nombre y así con la idea de franquicias y exclusividad.</li> </ul>

12	RESUMEN GENERAL	<p>Este proyecto sera dirigido a la poblacion de Mujeres Santandereanas y demas visitantes que permitan degustar y conocer toda la parte gastronómica de nuestro departamento. Buscamos observar y llegar a la conclusión que no hay un sitio, adecuado para saborear y determinar con más claridad, nuestro producto, permitiendo hacer un énfasis en la implementación de alimentos con un nivel de calidad alto y promocionando cada vez más nuestra localidad, para ser el primer modelo de café a visitar.</p> <p>Gracias al proceso de investigación realizado, nos motivamos más para encontrar un sentido completo y concientizarnos de lo que se quiere y lo que deseamos lanzar, de manera más dinamizadora, permitiendo un principio único y exclusivo; como brindando como plato central "la arepa" entre otros platos típicos y sencillos de nuestro departamento.</p> <p>Es fundamental que el café, tenga una mínima extensión y se reflexione sobre la complejidad del proceso comunicativo y de atención al cliente optimizándolo a que su servicio sea único y exclusivo, su importancia en el desarrollo integral y espacial, sean siempre lo mejor. Por medio de la gran variedad de productos santandereanos que tenemos y bebidas únicas de nuestro departamento, queremos que todos aquellos que ingresen, puedan degustar y saborear cada uno de los alimentos y bebidas que les tenemos.</p> <p>También Partiendo de una propuesta grupal la cual nos permitió obtener un mejor servicio recordando el ayer con la creatividad de hoy y mostrando toda nuestra gastronomía decidimos enfrentar este reto, que día a día nos motivó a hacerlo realidad.</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>Se planteo, se analizo y desarrollo un plan de negocios para la creacion de un Cafe, donde se cambiara el tipico café tradicional, a una mezcla de etiqueta y glamour para mujeres. A partir de este estudio de mercados para elaborar un plan de negocios, se pudo observar la tendencia de las mujeres y los gustos que ellas más prefieren para sentirse en casa y a gusto, también se descubrió que ellas cada vez más prefieren comer en lugares donde exista un ambiente acorde con su personalidad, su edad y su estatus social. La comodidad, el precio y la decoración son factores que pesan en las decisiones teniendo en cuenta que la idea de este negocio, también es que ellas lo formen o atraigan más mujeres de altos estratos sociales.</p> <p>Al hacer esta investigación, se pudo saber que no hay muchos café en la zona de cañaveral con un estilo particular e igual o que por lo menos se asemeje, y que la gente no diferencia estos sitios porque todos son iguales, pero con la diferencia del nuevo e innovador café, se mostrara un impacto que marcara la tradición y el glamur, con su excelente calidad y presentación que cambie el pensamiento de aquellas mujeres que desean hacer algo diferente o charlar, mientras arreglan sus uñas, se identificara por una estructura fina y elegante con un servicio único y alternativo para la sociedad femenina, se identifico las estrategias que se deben seguir como los precios, cuyo objetivos es el de competir con grandes cafés que nos permitan generar marca y establecer en los estratos 4,5 y 6 cuyos ingresos o adquisición es un alto rango y la satisfacción de la clientela siempre será el éxito de nosotros, también se investigo acerca de los proveedores, para encontrar los mejores en cuanto calidad y precio, y así adquirir una mejor ganancia en todo.</p> <p>Este trabajo de investigación y análisis fue una recopilación de varios procesos que nos permitieron llegar a la conclusión de determinar la estructura y la implementación de un nuevo café, que genere cambios a la sociedad femenina</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p><a href="http://www.gerencie.com/requisitos-que-un-establecimiento-de-comercio-debe-cumplir-para-poder-abrir-al-publico.html">http://www.gerencie.com/requisitos-que-un-establecimiento-de-comercio-debe-cumplir-para-poder-abrir-al-publico.html</a></p> <p><a href="http://www.google.com.co/?gws_rd=cr&amp;ei=g4SmUqWkG423kAeKtoDQDw#q=+caf%C3%A9s+bar+historia+de+inicio">www.google.com.co/?gws_rd=cr&amp;ei=g4SmUqWkG423kAeKtoDQDw#q=+caf%C3%A9s+bar+historia+de+inicio</a></p> <p><a href="http://es.wikipedia.org/wiki/Cafeter%C3%ADa">http://es.wikipedia.org/wiki/Cafeter%C3%ADa</a></p>