



INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA
Tecnología, Innovación y Desarrollo



ADMINISTRACIÓN

PLAN ESTRATÉGICO DEL LOCAL DE COMIDAS TÍPICAS "LA CASA DE LA HORMIGA " (AÑANKU WASI) DE LA CIUDAD DE ARCHIDONA

AUTORES: Rony Geovanny Shiguango Tunay

Juan Salomón Tanguila Alvarado

Tecnología en Administración



Tena-Ecuador 2024

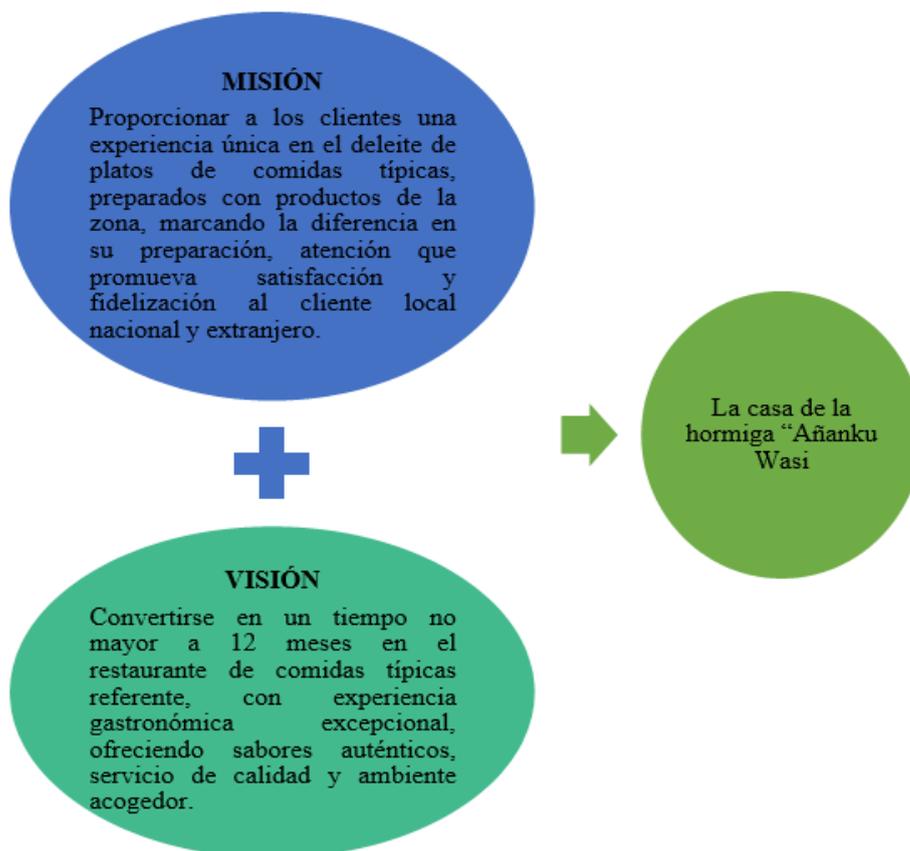
ÍNDICE DEL PLAN ESTRATÉGICO

1. ANTECEDENTES.....	13
2. MISIÓN.....	13
3. VISIÓN	13
4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	14
4.1 Objetivo General	14
4.2 Objetivos Específicos.....	14
5. VALORES CORPORATIVOS.....	15
6. ESTRATEGIAS REFERENTES ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO.....	16
6.1 Análisis interno	16
6.2 Estructura orgánica funcional.....	17
6.3 Análisis externo.....	11
6.4 Cronograma de promoción.....	12
7. PLAN DE ACCIÓN.....	13
8. RESUMEN DE LA MATRIZ DE COSTOS	17
9. SEGUIMIENTO.....	18

1. Antecedentes

El local de comidas típicas, la casa de la hormiga “Añanku Wasi” se encuentra ubicado en el cantón Archidona, como cualquier otro emprendimiento viene ofertando a propios y extraños gran variedad de platos típicos, su legado de emprender nace del estrato familiar, ya que desde muchos años atrás se caracterizó por estar al servicio de la ciudadanía del cantón, son algunos años que busca posicionarse como uno de los mejores restaurantes de la localidad, ofreciendo gastronomía preparada con productos de la zona y siguiendo la culturalidad y ancestralidad de sus predecesores.

2. Misión



3. Visión

4.1 Objetivo General

Describir las líneas estratégicas a cumplir en un periodo de corto, mediano y largo plazo, el cual permita posicionar al local, generar estabilidad, desarrollar rentabilidad y sobre todo ofrecer un buen servicio y experiencia a los clientes.

4.2 Objetivos Específicos

- ✓ Ampliar la base de clientes en un 20%, apoyándose con las campañas de promociones y generando estrategias de articulación con entidades públicas y privadas
- ✓ Mantener un índice de satisfacción de los clientes en un 90%, medir la satisfacción utilizando las diferentes redes sociales y realizando un monitoreo semestralmente con encuestas y entrevistas.
- ✓ Desarrollar el plan de acción de cumplimiento de las estrategias

Los valores corporativos marcan la integridad, el respeto del local de comidas típicas, la casa de la hormiga “Añanku Wasi”, hacia sus clientes, proveedores y público en general en ellos se ve reflejado su fidelidad.



Son valores que en el día a día el local de comidas típicas, la casa de la hormiga “Añanku Wasi” aplica, ya que contribuye al desarrollo y sobre todo fortalece los lazos de unión del personal que labora en el local, los clientes y sus proveedores,

6. Estrategias referentes análisis interno y externo

6.1 Análisis interno

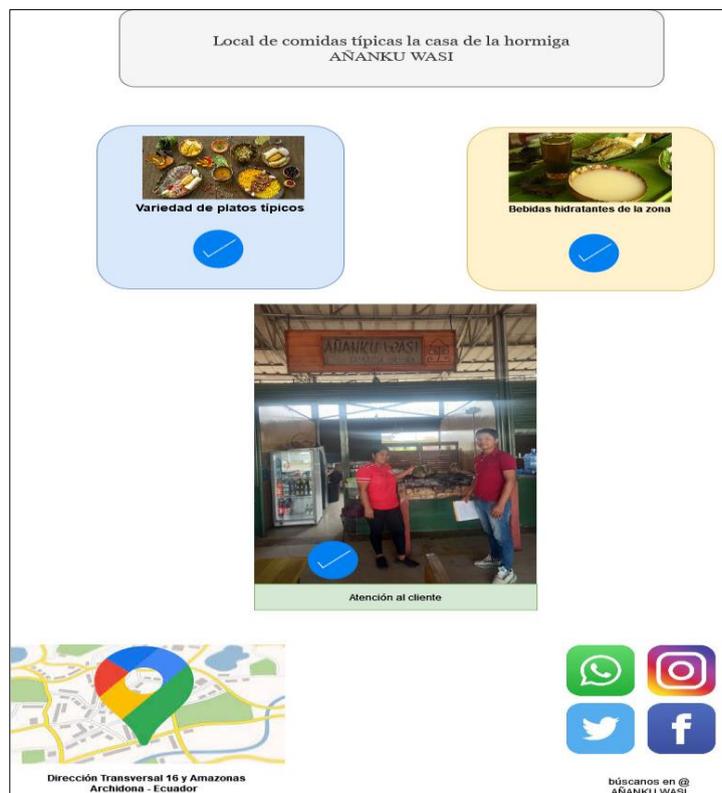
Capacitación:

Con la finalidad de mejorar los conocimientos del personal que labora en el local de comidas típicas la casa de la hormiga Añanku Wasi, se programaron capacitaciones en temas de manejo y manipulación de alimentos, también la fortaleza de capacidades se enfocó en la atención al cliente.

Creación de plataformas digitales:

Es importante disponer de estrategias para el desarrollo del local de comidas típicas y sobre todo garantizar la estabilidad de su rentabilidad y el posicionamiento a través de las diferentes redes sociales, para ello se crearán plataformas digitales, a través del siguiente logo.

Imagen 1 variedades de platos



Realización de entregas a domicilio:

Las redes sociales también permitirán recibir solicitudes a domicilio por los diferentes en laces digitales, redes sociales y páginas web.

Organización del espacio físico del local:

En el ámbito físico y considerando el diseño estructural es importante considerar las diferentes fechas festivas, para lo cual, la decoración deberá ser acorde al momento festivo que se vive, puede ser época de navidad, donde se pueda adornar con guirnaldas y uno que otro, adorno navideño, que llame la atención y sobre todo rescate el espíritu festivo, sin perder de vista lo típico de la zona.

Es importante disponer de letreros grandes acompañados de fotografías de lo tradicional de la zona, como platos típicos, animales muy coloridos, fotografías de vestimentatípica, fotografía de los ríos grandes muy conocidos de la zona, la escritura de los letreros deberá ser en diferentes idiomas, de preferencia, español, Kicwha, inglés, todo esto detallado enmadera.

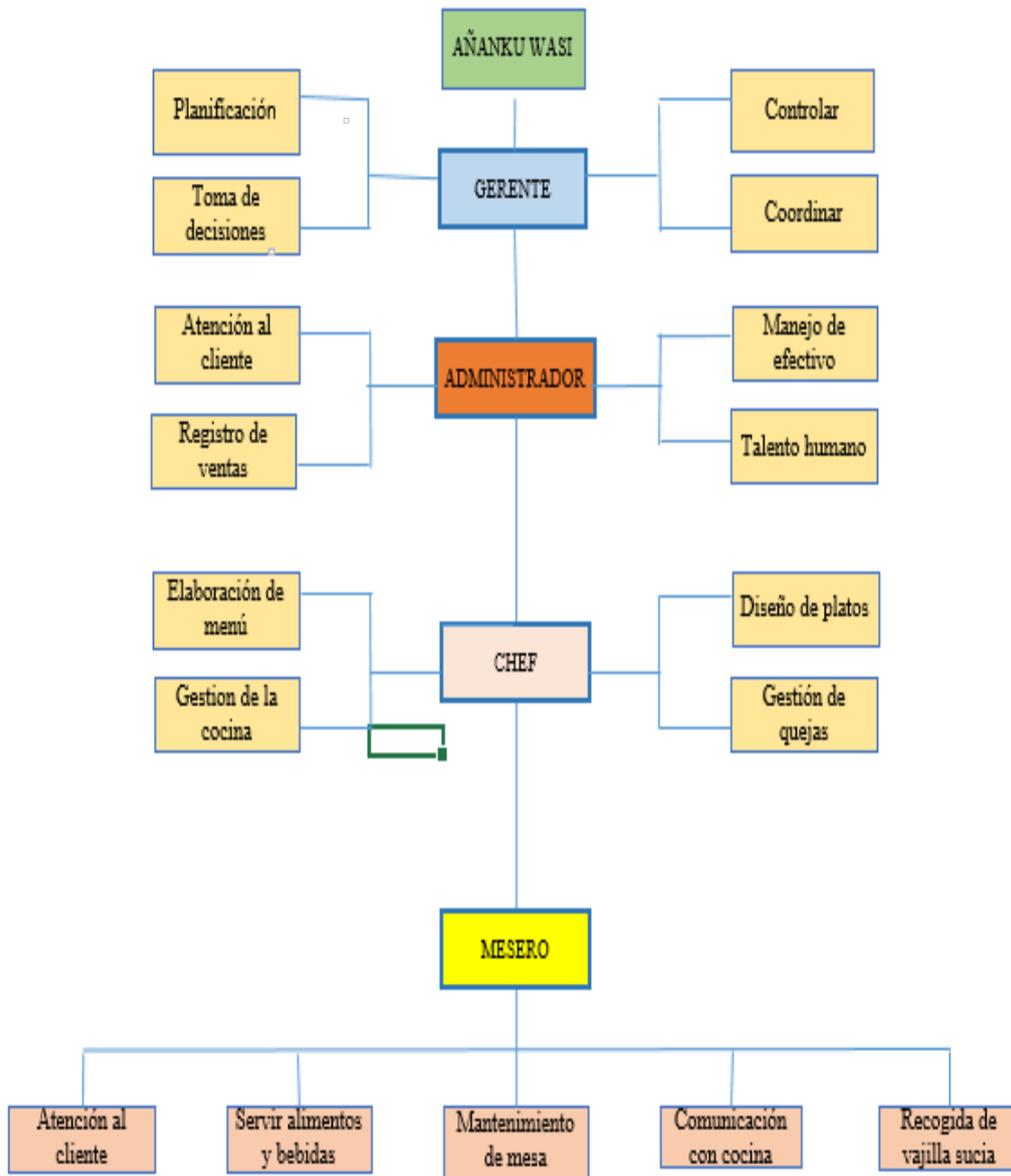
6.2 Estructura orgánica funcional

Son 4 personas que trabajan en la casa de la hormiga Añanku Wasi, propietario, quien hace las veces de gerente toma decisiones, supervisa el funcionamiento del mismo, chef planifica los menús diarios, realiza la preparación de alimentos, administrador, administra los recursos y tiene relación directa con proveedores, mesero, cumple dos funciones de atención a los clientes y limpieza del local de comidas típicas.

FUNCIONES DE CADA UNO DE LOS MIEMBROS
DEL RESTAURANTE LA CASA DE LA
HORMIGA AÑANKU WASI

Ilustración 1. Organigrama funcional la casa de la hormiga Añanku Wasi

Organigrama del local de comidas típicas



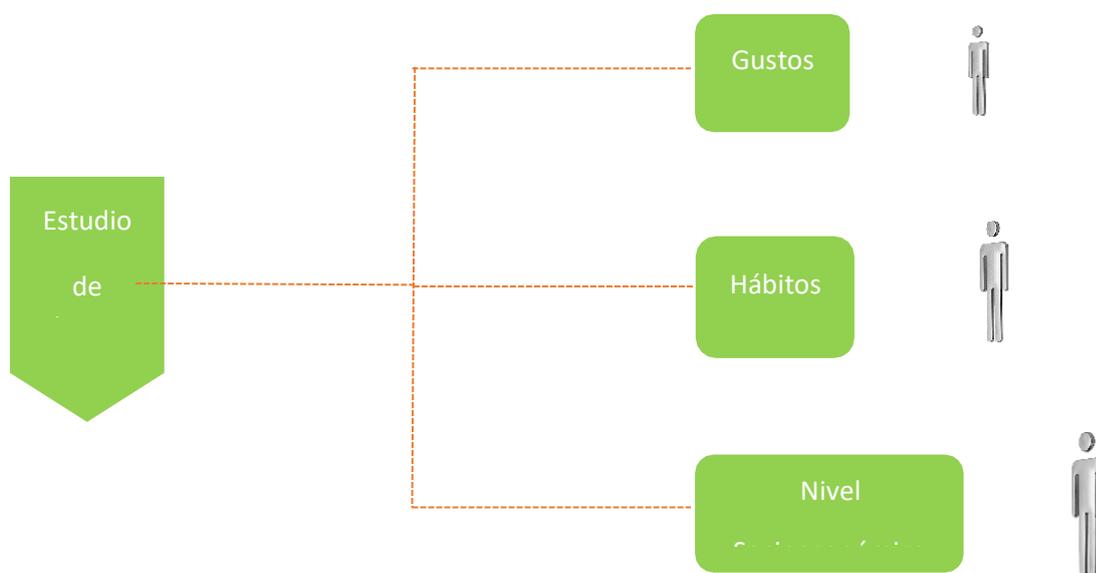
Captación de clientes, promociones y apertura de recibimiento: Una de las estrategias culinarias podría ser, los aperitivos, identificar clientes que no son muy frecuentes y denotar con una entrada típica de la zona, posiblemente unos mayones asados en algún tipo de salsa, un pequeño vaso de una bebida tradicional como, Jamaica y Guayusa.

Disponibilidad de permisos de funcionamiento, alianzas estratégicas externas, inscripción en el SERCOP: Es importante buscar alianzas estratégicas que le permitan posicionarse y sobre todo generar espacios de creatividad, aliarse con entidades educativas de nivel superior, nivel secundario, para generar rifas donde los premios, sean un plato típico, de igual manera, buscar espacios radiales, televisivos, para promocionar y dar como un premio de consuelo por algún evento realizado un plato típico o alguna promoción para dos personas

Es importante generar el desarrollo de catering, es decir promocionar sus servicios de alimentación y bebidas en diferentes eventos sociales, para lo cual se dispondrá de todos los documentos en regla, permisos de funcionamiento, documentos habilitantes, para poder participar en el sistema oficial de contratación pública solicitado por el sector público y privado.

6.4 Cronograma de promoción

Se desarrolla el cronograma de promociones el cual nace de un estudio a los clientes considerando aspectos importantes como:



7. Plan de acción

Plan de acción							
Ítem	Estrategia	Desarrollo	Temporalidad	Responsable	Costo	Producto alcanzado	Verificable
Análisis interno							
1	Capacitación:	Fortalecer el conocimiento de 4 personas del local la casa de la hormiga Añanku Wasi,	Cada 3 meses una capacitación durante 1 año Total 4 capacitaciones	Gerente del local la casa de la hormiga Añanku Wasi,	Acciones a solicitar al Ministerio de Trabajo, Ministerio de salud mediante oficio	Fortalecer las capacidades del personal la casa de la hormiga Añanku Wasi,	https://acortar.link/qbh2jK
2	Creación de plataformas digitales:	Vincular la acciones y publicarlas en la Fanpage	2 vez cada mes en la Fanpages	Administrador la casa de la hormiga Añanku Wasi	\$ 10	Poner en conocimiento del público en general y seguidores, productos y promociones entre otros utilizando la fanpage en redes sociales especialmente en el Facebook	https://acortar.link/fy7WVk

3	Realización de entregas a domicilio	Satisfacer la necesidad del cliente entregando su pedido al domicilio	De lunes a domingo en el horario de 08h00 a 18h00	Administrador /Gerente	sin costo ya que la solicitud se realizara en los números de teléfono de la fan page, utilizando la motocicleta de propiedad del gerente	cumplir con el pedido del cliente	https://acortar.link/fy7WVk
4	Organización del espacio físico del local	Mantener la celebración de la fecha y generar un realce al local	Según fechas Festivas	Administrador y demás personal	Se recomienda generar una caja chica donde la cuota será semanal de \$ 5 de las ganancias generadas, lo cual permita disponer un capital para la compra de productos para la organización del local según el evento festivo.	Mantener el espíritu de la celebración en el local	

Análisis Externo

5	Aprovechamiento de la ubicación geográfica:	Que las personas tengan la georreferenciación exacta a través de mapas	Todo un siempre, pueden consultar la georreferenciación	Administrador	My maps es parte de las herramientas google es código abierto, no tiene costo	Los clientes y el público en general disponga de una herramienta satelital que les permita ubicarse de mejor manera	https://acortar.link/3JVMOq
6	Captación de clientes, promociones y apertura de recibimiento	Fortalecer el conocimiento de 4 personas del local la casa de la hormiga Añanku Wasi,	Cada 3 meses una capacitación durante 1 año Total 4 capacitaciones	Gerente del local la casa de la hormiga Añanku Wasi,	Acciones a solicitar al Ministerio de Trabajo, Ministerio de salud mediante oficio	Fortalecer las capacidades del personal la casa de la hormiga Añanku Wasi,	https://acortar.link/qbh2jK
7	Disponibilidad de permisos de funcionamiento , alianzas estratégicas externas, inscripción en el SERCOP Inscripción en la página del sistema de contratación pública	Tener el permiso de bomberos por seguridad del espacio y los bienes, el permiso del uso del suelo no se paga por ser parte del GAD. Calificarse como proveedor y participar en procesos de contratación con instituciones públicas y privadas	Una vez en el año Una vez por año	Administrador pagar el permiso Gerente y administrador	\$ 25 Según ordenanza 049 de la página 24 Sin costo	Garantizar la seguridad del cliente, los bienes y del propietario y demás locales aledaños Brindar el servicio en procesos de contratación	https://acortar.link/MewaDm https://acortar.link/McUQr9

Cronograma de promociones feriados Nacionales														
Promociones	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Menú degustaciones, descuento en platos típicos exclusivos, Maito y otros		Carnaval	Viernes Santo		Día del trabajo			Primer grito de independencia		Independencia de Guayaquil	Día de difuntos	Navidad		
Cliente leal, aplica para clientes locales, en feriados nacionales, los clientes acumulan puntos, por ello reciben, un segundo de preferencia del cliente y una jarra de bebida gratis de preferencia del cliente					Batalla de Pichincha								Independencia de Cuenca	Fin de año
Mañana familiar, por la visita de cuatro integrantes o más de una familia aplica un descuento en platos típicos y tienen derecho a la bebida gratis														

8. Resumen de la matriz de costos

Estrategia	Costo	Verificable	Observación
Creación de plataformas digitales:	\$ 10	https://acortar.link/fy7WVk	El costo por una publicación es de \$10, dos publicaciones en el mes es de \$20 dólares, por el año cancelaria \$ 240 dólares
Disponibilidad de permisos de funcionamiento	\$25	https://acortar.link/MewaDm	El permiso se cancela por una vez en el año
Total	\$35	Pago total anual \$265	

9. Seguimiento

El seguimiento se realizara a través del monitoreo en la Fanpage, se revisara el incremento de seguidores y usuarios en la misma plataforma se subirá fotos de visitas y permitirá realizar balances de medición de clientes y satisfacción de los usuarios , además de la ejecución del proceso progresivo de la ejecución del plan de acción , considerando que son dos las estrategias que tiene un costo, las demás se creó herramientas que se encuentran en el repositorio en línea y permitirá el seguimiento alcumplimiento de cada una de ellas .

Para el seguimiento directamente está en cargado el señor gerente propietario de la casa de la hormiga Añanku Wasi