

A man and a woman, likely a couple, are sitting at a wooden table in what appears to be a cafe or restaurant. The man, with curly hair and a beard, is wearing a grey shirt and a dark apron. He is holding a white tablet and looking at it. The woman, with long brown hair, is wearing a blue denim shirt and a dark apron. She is holding a piece of paper and looking at it. On the table, there are several papers, a clipboard, a pen, a pair of glasses, and a payment terminal. In the background, there are shelves with jars and a chalkboard with some writing.

FUDO

Guía práctica: cómo armar un mini plan de negocio gastronómico

Práctico, simple y aplicable.



Abrir un restaurante, café o bar es un sueño para muchos, pero también un gran desafío.

Un plan de negocio no tiene que ser un documento extenso y complejo: basta con tener claridad en los números, la propuesta y la organización.

Esta guía te ayudará a crear un mini plan de negocio gastronómico en 5 pasos simples, con ejemplos y plantillas prácticas.





01. Resumen ejecutivo

Qué es: una descripción breve (máximo 1 página) de tu proyecto.

Qué incluir:

- Tipo de negocio (restaurante, café, bar, dark kitchen).
- Concepto (qué lo hace único).
- Público objetivo.
- Ubicación y formato de servicio.

💡 **Ejemplo:** “Queremos abrir una cafetería de especialidad en el centro de la ciudad, enfocada en cafés de origen y brunch saludable. Apuntamos a jóvenes profesionales y estudiantes universitarios.”

02. Propuesta de valor

Qué es: la promesa que tu negocio le hace al cliente.

Preguntas clave:

- ¿Qué problema resuelves?
- ¿Por qué deberían elegirte a ti y no a otro?

💡 **Tip Fudo:** conecta tu propuesta con control y rentabilidad: ofrecer calidad al cliente sin perder dinero ni tiempo.



03. Costos iniciales

Costos de apertura: habilitaciones, equipamiento, mobiliario, insumos iniciales, marketing, tecnología.

Costos fijos mensuales: alquiler, servicios, sueldos, software, reposiciones.

Mini cálculo:

- Ticket promedio $\times$ ventas diarias $\times$ días abiertos = ingresos mensuales.
- Costos fijos $\div$ margen promedio = punto de equilibrio.

 **Tip Fudo:** usa la Calculadora de Rentabilidad de Platos de Fudo para entender mejor los márgenes.

04. Estrategia comercial

Qué incluir:

- Canales de venta: salón, delivery propio, apps de terceros.
- Estrategia digital: redes sociales, Google Maps, promociones.
- Experiencia del cliente: servicio rápido, comandas digitales, pagos fáciles.

 **Tip Fudo:** la Tienda Online Plus permite vender y centralizar pedidos.



05. Organización y operaciones

Equipo: cuántas personas necesitas, roles y turnos.

Procesos: cómo se toman pedidos, cómo se gestiona el stock, cómo se cierran cajas.

Checklist recomendado: apertura/cierre de salón, control de inventario, gestión de personal.

💡 **Tip Fudo:** con un solo sistema puedes controlar caja, stock, mesas y reportes en tiempo real.





Consejo Fudo

Un plan de negocio no tiene que ser complicado: lo importante es que sea claro, práctico y te ayude a tomar decisiones.

¿Listo para dar el siguiente paso?

Con Fudo puedes gestionar tu restaurante de forma simple, online y rentable.



[SOCIALFUDO](#)



[BLOG](#)



[WEB](#)

