

PROPUESTA DE VALOR



- ▶ Dada la afluencia en gran parte, generada por los Media, sobre programas televisivos gastronómicos, blogs de cocineros etc.; Vg: http://elpais.com/elpais/2015/06/27/masterdeperiodismo/1435402436_402990.html buscamos en la mayor medida de lo posible, o mejor dicho, en la medida de las posibilidades de la gente, cubrir ese “deseo, es decir, ese interés por aprender las nuevas técnicas de cocina, que muestra la gente, esa facilidad que nos hacen ver a la hora de elaborar los platos, y sobre todo que lo puede hacer uno mismo.
- ▶ Mercado vasto, pero dicho adjetivo no es un perjuicio si no una gran ventaja ya que abarcaría prácticamente todo tipo de cliente.
- ▶ LES PROPONEMOS cursos de formación culinaria a todos los niveles, es decir desde cursos para cocina de alérgenos, cursos de pastelería, micro-cocina (tapas), decoración de platos, creativa, etc.

http://elpais.com/elpais/2015/06/27/masterdeperiodismo/1435402436_402990.html

- ▶ El mercado no puede ser más amplio ya que “tocas” prácticamente todas las edades y tipos de clientes. Véase:
 - Clientes profesionales del sector que quieren ampliar conocimientos
 - Clientes no profesionales que tienen interés por aprender a cocinar bien por hobbies, bien porque su situación laboral o distancia geográfica lo requiere.
 - Clientes procedentes de asociaciones (bien sea de trabajadores, parados, asociaciones de todo tipo.etc.) que como es costumbre en ellas realizan cada cierto tiempo una serie de actividades, y por qué no, cursos de repostería, cocina, etc.
 - Clientes del llamado “público joven”, que en vacaciones escolares puedan ocupar su tiempo haciendo cosas creativas a la vez que divertidas. (Basta con comprobar la audiencia televisiva que últimamente tienen estos programas. Vg: <http://www.vertele.com/noticias/masterchef-junior-se-dispara-y-lidera-en-su-final-con-un-brillante-19-7/>)
 - Otro tipo de clientes que se pueda ir viendo a lo largo de la actividad ya que como se puede comprobar no es un proyecto cerrado ni mucho menos.
- ▶ LES VALORAMOS, porque además de enseñarles, damos la opción de poder vender esos productos, (como más adelante explicaremos) en nuestra tienda, con una doble finalidad: Una motivación, dado que siempre gusta que un tercero aprecie tu trabajo, y una pequeña compensación económica (un tanto por ciento) por haber vendido su producto.

: <http://www.vertele.com/noticias/masterchef-junior-se-dispara-y-lidera-en-su-final-con-un-brillante-19-7/>

- ▶ OFRECEMOS a mayores, un restaurante que cubra las necesidades de la gente, a través de una línea de cocina basada en la llamada “cocina de mercado”, es decir un producto fresco, de calidad, que trae como consecuencia una carta completamente móvil, (el producto a vender dependerá del día y sobre todo de la temporada) haciendo que el cliente además de sentirse como en su casa, se fidelice en la nuestra. “Cocina tradicional para gente actual”
- ▶ VENDEMOS en un espacio dedicado exclusivamente a venta de productos de tipo culinario, y que hoy día no es fácil encontrar en una ciudad como Zamora, donde su fama como ciudad tranquila y cómoda, compensa en absoluto con el trastorno que supone tener que recorrer al menos tres o cuatro establecimientos (y no siempre con final feliz), para encontrar los ingredientes a la hora de hacer una receta.

▶ Dicha tienda ha sido mentada antes, porque es el medio de venta de los productos (o parte de ellos porque nuestras mentes están de momento, salvo que las exigencias del mercado nos lleven por otros derroteros, a productos de repostería).

- ▶ No pretendemos que esos productos formen parte de nuestros ingresos, si no que pretendemos aumentar nuestro capital humano a través de esa fidelización ya antes mencionada.
- ▶ Capital que no sólo pretendemos que su aumento quede en eso, si no que cumplimos con una doble finalidad moral, y que pensamos que todos debemos estar concienciados, el problema del desempleo; nosotros queremos aportar nuestro pequeño grano de arena, porque nos comprometemos a contratar al menos a una persona de la gente que con nosotros hayan hecho las prácticas (siempre nos referimos a alumnos de grado medio o superior, implicados en este sector), con un contrato de no inferior a un año. ¿Por qué un año? Porque creemos que es un hándicap a la hora de encontrar empleo ya que prácticamente todo empresario exige al menos un mínimo de un año de experiencia en el sector.
- ▶ A modo de conclusión podemos decir que el servicio que nosotros ofrecemos se adapta con creces a la segmentación de nuestro cliente.