

PROPOSICIÓN DE VALOR

La proposición de valor son aquellas acciones que nos diferencian de la competencia.

Nuestra proposición de valor son las siguientes:

- A diferencia de nuestra competencia, los clientes de nuestro restaurante tendrán todo el derecho de elegir la comida a su gusto, cada uno eligiendo la mezcla quiera o tipo del alimento que más le guste.
- En nuestro restaurante ofreceríamos tanto el desayuno, como la comida y la cena y con el horario que cada uno quiera, teniendo en cuenta que el restaurante se abrirá a las 7:30 de la mañana, y se cerrara a las 00:00, excepto los lunes, que será el día en el cual estará cerrado.

HORARIOS

Lunes: Cerrado

Martes a Domingo: de 7:30h a 00:00

- Nada más entrar en el restaurante tendríamos tres Tablets grandes en la caja, ya que con eso la gente podrá elegir el primer plato, el segundo y el postre. Habrá muchas variedades a la hora de elegir la comida y así la gente comerá todo lo que a el/ella le gusta, sin ningún tipo de pegas. Nada más elegir el cliente vía Tablet, los datos que ha introducido en él se enviaran inmediatamente a la cocina



- Otra ventaja que tenemos es que es muy cómodo, ya que hay mucho sitio en el restaurante tanto al aire libre como a dentro, y las mesas también tenemos de diferentes tamaños según cuantas personan sean los que vayan a consumir.
- El precio del restaurante es muy adecuado para todo tipo de personas porque no son precios caros, ya que con estos precios una vez pagados, el cliente podrá personalizar su menú:

- Desayuno: 6€ (todo lo que quieras)
- Comida: 13€ (todo lo que quieras)
- Cena: 12€ (todo lo que quieras)

MENU DEL DÍA (todo incluido)

Desayuno: 6€

Comida: 13€

Cena: 12€

Y además de todo esto, solemos hacer descuentos de 10% en fechas especiales como:

- La primera semana de navidades
- La segunda semana de Semana Santa
- La primera semana de Julio.

OFERTA!!!!

-LA PRIMERA SEMANA DE NAVIDADES

-LA SEGUNDA SEMANA DE SEMANA SANTA

-LA PRIMERA SEMANA DE JULIO

10%

