

ACTIVIDADES CLAVE

En nuestro proyecto vamos a realizar una serie de actividades para darnos a conocer y conseguir clientes para demostrar nuestros productos y

- Tarifas especiales para clientes habituales.
- Fiabilidad con proveedores, de productos frescos.
- Jornada de puertas abiertas la primera semana para que la gente pueda acceder y ver nuestros servicios.
- Invitaciones a nuestros proveedores a una comida para afianzar nuestra fiabilidad.
- Vales descuento para nuevos clientes.
- Distintas recetas en las clases según el día de la semana o la época del año. También se elaboran platos de distintos países.

ANALISIS DAFO

Es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (debilidades/fortalezas) y su situación externa (amenazas/oportunidades) en una matriz cuadrada.

Es una herramienta para conocer la situación real en la que se encuentra nuestra empresa o proyecto y planear una estrategia de futuro. Nos dará un diagnóstico sobre el estado de nuestra entidad tanto a nivel interno como externo. La gráfica del análisis DAFO muestra el punto de partida obtenido tras valorar las distintas oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de nuestro entorno empresarial. Dicho punto nos indica que partimos de una buena situación inicial.

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda insatisfecha. • Dar solución a las personas en momentos de falta de espacio en sus hogares. • No hay empresas de nuestro sector en territorio nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Horarios flexibles. • Personal cualificado y capacitado. • Amplio rango de productos. • Diversidad de recetas.
AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Competencia agresiva respecto a los precocinados. • Inseguridad. • Menús del día en restaurantes cercanos. • Empresas que ofrecen cursos de cocina. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de popularidad en la zona. • Poca experiencia.

