



1.- PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Nuestra propuesta de negocio consiste inicialmente en un restaurante dietético cuya finalidad principal radica en satisfacer con absoluta garantía de seguridad médica a dos grupos principales de clientes:



Valor

- Aquellos que, de un modo u otro, precisen o deseen consumir platos específicos adaptados a cuadros médicos particulares.
- Quienes deseen simplemente experimentar con platos diferentes que garanticen totalmente una dieta saludable.

Ofreceremos productos alimenticios apropiados para objetivos nutricionales concretos, debido a su composición particular y al proceso seguido en su elaboración. Elaboraremos platos realmente ricos, sorprendentes, alta o completamente ecológicos, rápidos de elaborar y económicos.

¿Qué es lo que nos hace diferentes y, por lo tanto, es por lo que nuestro cliente está dispuesto a pagarnos?

Nuestro proyecto de plan de empresa consiste en lanzar al mercado un restaurante de comida rápida con platos personalizables (si funciona el negocio, crearemos una cadena de franquicias), ofreciendo al cliente:

- Platos adaptables a dietas, intolerancias y alergias.
- Gran variedad de productos.
- Alta calidad en alimentos y servicio.
- Elaboración de platos rápidos y a la vista del cliente quien podrá observar desde fuera cómo se elaboran nuestros saludables productos en tiempo récord.
- Precios económicos.
- Garantía de seguridad médica para nuestros clientes.
- Sugerencias de diferentes platos en función del cuadro médico específico que presente cada cliente.
- Colaborarán con nuestro restaurante en la elaboración de diferentes menús adaptados a todo tipo de problemas de salud, algunos centros de educación especializados en dietética como son Farmacia y parafarmacia, medicina, nutrición, etc.

Como ejemplo pionero, en nuestro colegio Santa Rosa de Lima, los estudiantes de 1º C.F.G.M de Farmacia y Parafarmacia han sugerido una serie de platos navideños dietéticos [Colegio Santa Rosa de Lima](#).