



## 8.- ACTIVIDADES CLAVE

**¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro producto funcione?**

### **Actividades externalizables:**

Constitución del restaurante: Recurriremos a un vivero de empresas para ahorrar tiempo y dinero en las gestiones.

Administración en general: Contrataremos los servicios de una gestoría.

La gestión de nuestra patente se la encargaremos a un Agente de la Propiedad Industrial, estudiando el coste que supone registrar nuestra idea por niveles territoriales (nacional, europeo, internacional).

### Producción:

- Las labores de producción serán realizadas por el cocinero siempre siguiendo las indicaciones de la clínica nutricionista y prestando especial atención al cuadro clínico del cliente.  
A medida que vayamos aumentando la clientela, contrataremos a más personal: Un encargado de toda la cocina y varios pinches.
- Nuestra socia Miriam, encargada de la supervisión del restaurante, será quien cobre en caja al principio. Cuando el negocio vaya ganando solvencia, tendremos dos encargados de la caja. Se podrá hacer todo el trabajo indicado, por las máquinas de autoservicio y con la opción de pagar por caja o con tarjeta
- Conseguir empresas proveedoras de alimentos.



Actividades

A todos se les ofrecerá las opción de ser socios, inversores, colaboradores, etc. a cambio de una aportación económica o laboral.

### **Actividades no externalizables:**

#### Marketing y venta:

- Realizaremos un estudio del mercado para entender más y mejor al cliente y poder así satisfacer sus necesidades. Detectaremos cuáles son nuestros clientes potenciales inmediatos y nos centraremos en ellos. Con este público podremos conseguir ventas de manera más rápida y a ellos dirigiremos inicialmente nuestras campañas publicitarias.
- Pasaremos encuestas a los clientes.  
Si tienen nuestra aplicación descargada, además les enviaremos ofertas exclusivas. Si no la tienen, les pasaremos la encuesta en papel con preguntas fáciles y con respuestas cortas para que no les de pereza colaborar contestándola.



Así nos resultará más fácil satisfacer las necesidades de los clientes y personalizar mejor nuestros platos.

- Presentaremos campañas publicitarias en televisión, radio, Internet y red social Instagram, mostrando las diferentes ofertas que tenemos y algunos consejos sobre vida saludable sin necesidad de prohibirte tomar comida rápida.
- Nuestra página web facilitará el darnos a conocer. En ella ofreceremos descuentos, bonos, catas gratuitas de productos, etc. lo que ayudará a que las personas se animen a visitar nuestro restaurante.
- Canal Youtube en el que mostraremos mediante un tutorial, la elaboración de algunos platos especializados, dirigidos y centrados en patologías muy extendidas. Resaltaremos nuestro eslogan: "La salud, nuestra razón de ser".
- Organizaremos visitas personalizadas a clínicas médicas, colegios, residencias de ancianos, etc. para dar a conocer nuestros platos, en principio sólo en la Comunidad de Madrid. Sólo para grandes clientes potenciales, visitaremos a nivel nacional. Posteriormente, cuando rentabilicemos nuestro primer restaurante, comenzaremos a crear nuestra cadena de franquicias.
- Asistiremos a exposiciones, ferias, etc. de la alimentación y/o médicas, presentando nuestra cocina innovadora, sana, saludable, ecológica, rápida y económica. En ellas nos daremos a conocer nuestro producto y conseguiremos contactos.
- Intentaremos conseguir la colaboración de clínicas, colegios, residencias, proveedores/acreedores, etc. para que publiquen nuestro restaurante, ayudándonos así a introducirlo en el mercado.
- Seguimiento personalizado de nuestros clientes. Se les hará entrega de una tarjeta de fidelización, lo que nos permitirá hacerle un análisis individual sobre gustos, cuadro médico, etc.
- Como factor añadido, se incluirá un buzón de sugerencias y reclamaciones, tanto físico como online, con el objetivo de analizar e implantar nuevas mejoras a demanda de nuestros consumidores

