

ACTIVIDADES CLAVE

Lo más importante y principal de nuestro negocio será llevar a cabo la decoración del establecimiento ya que esto supondrá la parte más importante de la experiencia que queremos ofrecer a nuestros clientes. La decoración será llevada a cabo principalmente mediante las nuevas tecnologías ya que estas nos facilitaran el sistema de rotaciones que hemos explicado con anterioridad. Usaremos proyectores para iluminar el establecimiento con los colores e imágenes más representativas de cada cultura. También tendrán gran importancia los olores, porque como decía Patrcik Süskind, quien domina los olores domina el corazón de los hombres.

Las compras que realicemos al proveedor, el diseño de cartas, la eficiencia y rapidez en la que salen los platos, la atención al cliente y la preparación de los platos son las actividades clave principales que debemos llevar a cabo para producir nuestra propuesta de valor. Añadiendo también otro proceso clave como es el caso de la entrega del producto o servicio.

Principalmente, para crear nuestra carta (que variará dependiendo de la cultura que estemos ofreciendo ese día), uno de nuestros socios se dedicará al diseño (utilizando motivos de dichas culturas) e impresión de ellas. En cambio, para la organización del espacio del que disponemos en nuestro establecimiento contaremos con la ayuda de Buen orden, con sede en Barcelona.

<http://buenorden.com>

Contratar al personal idóneo.

Todos nuestros cocineros serán migrantes y pertenecerán a la cultura de los platos y bebidas a preparar en cuestión (sin trabajo, pero con experiencia) dando así a nuestra empresa un aspecto social. comprometido con la ayuda a los más necesitados y gracias a los altos conocimientos de cocina sobre sus propias culturas conseguir que los platos y bebidas sean lo más auténticos posibles y otorgar a nuestros clientes una de las mejores experiencias gastronómicas de sus vidas.

Gracias a que el trabajo de nuestro negocio estará realizado por personas de las diferentes culturas sobre las que se basan las experiencias de nuestro establecimiento lograremos la mayor autenticidad e inmersión.

Al tratarse de un negocio internacional, nos gustaría poner a disposición del que lo solicite una serie de cartas de los alimentos que elaboraremos en los 5 idiomas más demandados del mundo como es el caso de los idiomas: chino, español, hindi, árabe, japonés e inglés.

El mundo cuenta con muchas culturas diferentes, pero para poder desarrollar nuestra actividad de manera eficiente comenzaremos ofreciendo tres culturas (árabe, hindú y japonesa)

El negocio será abierto por las tardes, puesto que pensamos que nuestro establecimiento es el lugar perfecto para que la gente se relaje tras un largo día de trabajo.

La rotación de las experiencias de las distintas culturas serán las siguientes:

- Los lunes y martes elaboraremos platos árabes.
- Los miércoles y jueves picoteos típicos de la India.
- Los viernes y sábados nuestros platos serán japoneses.

- Los Domingos optaremos por una pequeña mezcla de las tres culturas y serviremos las bebidas y platos que más éxito hayan tenido esa semana

Comenzaremos usando esta rotación, pero según vayamos conociendo que culturas atraen a más clientes reorganizaremos la rotación para maximizar los beneficios de la empresa.

En el futuro estamos dispuestos a experimentar con nuevas culturas, pero en un principio queremos empezar con estas tres para facilitar el desarrollo de nuestra actividad comercial.

Para facilitar la obtención de las materias primas limitaremos los diferentes tipos de bebidas y de platos a 5 (5 bebidas y 5 platos diferentes por cultura).

Pondremos a disposición de los clientes los siguientes platos y bebidas:

Cultura árabe

Bebidas

<https://www.visitdubai.com/es/articles/arabic-drinks>

Bebida de melón y menta

Coloca una buena cantidad de melón en cubos dentro del vaso de la batidora. Luego, añadé un poco de agua o directamente hielo molido. Licua hasta que quede un batido homogéneo y frío. La menta se la puedes poner al final o añadir durante el batido. Pero de cualquier forma tiene que estar presente, pues es la que le da el toque distintivo y refrescante a la bebida.

Batido de dátiles

Es una receta súper vigorosa, perfecta para todos aquellos que andan faltos de energía. Es que, además de dátiles, este batido suele tener leche, miel y a veces se le agrega coco en polvo. Si tomas este trago en el desayuno tendrás la energía suficiente para el resto del día. Sólo necesitarás 1/2 docena de dátiles sin carozo, 1/2 lt. leche, 2 cucharadas de miel y hielo picado. Vertí todos los ingredientes en la licuadora durante un minuto aproximadamente hasta formar un batido homogéneo.

Jallab

El Jallab es un tipo de almíbar popular en el Medio Oriente preparado con algarroba, dátiles, melaza de uva y agua de rosas. Es muy popular en Siria, Palestina y Líbano. El jarabe jallab se puede encontrar fácilmente en cualquier tienda de comestibles de Oriente Medio.

Para preparar este trago necesitarás 3 cucharas de Jallab, 1 cucharada de pasas, 1 cucharada de piñones y bastante hielo picado. Primero pone el jarabe de jallab en un vaso alto, cubrirlo con con agua fría y revolverlo bien. Luego añadirle el hielo picado y terminarlo añadiendo a la copa las pasas y piñones.

Picoteo árabe:

<https://cocina.facilisimo.com/10aperitivosarabes>

Ejemplos: Humus, falafel, Baklava. Platos dulces y salados para todos los gustos.

Bebida hindi:

<https://indiamagica.com/recetas-indias/bebidas-indias/>

Todo tipo de bebidas frías y calientes.

Muchas de ellas a base de cardamomo o mango puesto que son productos típicos de allí.

Picoteo hindi:

<https://indiamagica.com/recetas-indias/entrantes/>

Bebidas japonesas:

<https://libroderecetas.com/bebidas/bebidas-de-japon>

La mayoría de las bebidas tradicionales japonesas contienen alcohol lo cual es algo a tener en cuenta y estas se servirán en muy limitadas cantidades y solo con el objetivo de que nuestros clientes puedan catarlas.

Picoteo Japonés:

La mayoría del picoteo japonés tradicional está relacionado con el sushi, y por tanto para las personas que no les guste este tipo de comida añadiremos también otros platos como tallarines etc.

Compra de los productos:

Intentaremos que los productos importados que utilicemos sean siempre de la mayor calidad posible, y cuando sea necesario los exportaremos de sus países de origen para conseguir que los platos sean lo más fiables posible.

Los Domingos pondremos a disposición de los comensales una pequeña pista de las experiencias de la semana siguiente, en el caso de que se vaya a cambiar la rotación y continuamente estaremos realizando encuestas para conocer los gustos de nuestros comensales. De esta manera queremos hacer el mejor uso posible de las nuevas tecnologías para llevar a cabo nuestra actividad y al mismo tiempo crear un vínculo con nuestros clientes que les hagan volver a venir a nuestro establecimiento. El precio de los platos irá variando según la temporada o el precio de las materias primas, pero intentaremos que estos cambios sean los menos significativos posibles.

Daremos a conocer nuestro establecimiento gracias a diferentes redes sociales y webs dedicadas a promover negocios alimenticios.

Atención al cliente

Además de cocineros también necesitaremos ayuda de camareros. Estos formaran parte de ese grupo de personas que, por la situación en sus ciudades natales, no tuvieron la oportunidad de mostrar sus habilidades y que han tenido que buscar una vida mejor en otros países.

Por otro lado, no tendremos la opción de solicitar nuestra comida a domicilio ya que consideramos que no solo estamos vendiendo un producto, sino que estamos ofreciendo una experiencia inmejorable que solo se puede llevar a cabo con todos los elementos que la forman; pero sí que dispondremos de página web y perfil en las diferentes redes sociales para que los comensales sepan la variedad de platos y productos que nuestros cocineros tienen la capacidad de preparar.