

Modernicemos el mercado

(Propuesta de valor)

Nuestra empresa se basa en una plataforma digital que se dedica a mejorar el servicio en los restaurantes así como modernizarlos y ayudarlos a conseguir mayor clientela. Pero,... ¿cómo lo hacemos? Básicamente se trata de una app por la cual puedes ver la carta (o menú) de los restaurantes que utilicen el servicio. Con esto el cliente puede ver no solo los precios y una foto de cada plato como una carta normal, sino que también puede valorar y ver las puntuaciones de los otros clientes de cada plato en particular y del restaurante en general, cosa que no existe actualmente en el mercado. Pero esto, es solo uno de los muchos beneficios que nuestra empresa ofrece. ¿Qué es lo que vendemos realmente?, le vendemos a nuestros clientes seguridad y confianza a la hora de elegir un plato, le brindamos la posibilidad de consumir lo que realmente quiera, y la sensación de control sobre sus elecciones, pero esto es solo uno de los innumerables beneficios que damos al mercado, algunos de estos son: la carta en formato digital, lo que da al cliente la oportunidad de elegir el idioma que desee, así también como cuál sería el precio en la moneda de su país si fuera un turista. También se podrá pagar desde la misma app, al hacer tu pedido, ya que será enviado automáticamente a la cocina, que podrá comenzar a prepararlos. Esto agiliza mucho las cosas, ya que puedes hacer el pedido desde el coche yendo hacia el restaurante o desde tu casa y saber en tiempo estimado que tardará en estar listo, y al llegar tener la comida lista, o poder también pedir un envío a casa (si el restaurante brinda esa opción). También las personas con preferencias o con algún trastorno alimenticio puede ver con exactitud los ingredientes de la comida, por lo que si un cliente es, por ejemplo celíaco podrá saber si puede o no pedir el plato, sin necesidad de estar preguntando al camarero o al chef; además podrá ver desde las categorías la selección para celíacos, para veganos, etc. Si el restaurante lo deseara también podría eliminar a los camareros, ya que cada cliente podría ir a buscar su plato cuando le llegue la notificación y así bajar los costes de mantenimiento y tener mejores ganancias.

Podría decirse que nuestro valor es cualitativo, con innumerables diferencias con el resto de la competencia.

¿Pero cómo funciona la app? La app utiliza un GPS, con Google Maps o utilizando los servicios de mapeo gratuitos que habría que descargar con la app. En el mapa saldrían los restaurantes que utilicen la app así como las valoraciones por categoría, higiene, calidad, precio, etc. Una vez que el cliente decide el restaurante al que desee ir podrá entrar al perfil del restaurante donde estará el menú con todas las especificaciones alimentarias y con valoraciones de cada plato, así como con una opinión y una foto si el cliente lo desea. Otra forma de acceder al menú será mediante un Código QR que te direccionará inmediatamente al menú, a la página online si el

cliente no tiene la app y si tiene la app, se abrirá automáticamente. El código podrá estar ubicado en cada mesa y también a la salida del restaurante, así todos los que pasen por la puerta podrán decidir si entrar o no, sabiendo lo que la gente opina del restaurante y de sus platos favoritos. Pero ¿cómo conseguimos que el cliente deje su opinión del plato que ha consumido? Simple, le damos beneficios por hacerlo. Los beneficios dependen de los restaurantes, por cada opinión vas sumando puntos, puntos que pueden ser canjeados por descuentos, platos gratis, 2x1, etc., y así le damos una motivación a los clientes y conseguimos que deseen ir a un restaurante que tenga la app, así siguen sumando puntos (Los comentarios fuera de tono o inapropiados podrán ser denunciados por los clientes y por el restaurante). Comenzará una sana competencia en donde habrá una gran diferencia de clientes entre los restaurantes que tengan la app y los que no. Con el tiempo todos los restaurantes la usarán, lo aseguro, ya que cada vez hay menos personas sin smartphones. En 5 años los restaurantes que aún no la tengan se verán obligados a usarla, ya que no tendrán el interés de los clientes. Si eres un turista, alguien alérgico, una persona exigente o una precavida, seas quien seas, agradecerás que la app exista.