

Actividades Clave

Para que un negocio funcione no basta con tener simplemente la idea del proyecto, sino que hay que saber cómo comenzar con él. Son muchas las actividades que hay que seguir para que nuestra empresa tenga el éxito que esperamos, por eso en esta sección vamos a hablar de las actividades más importantes y las que nos llevarán a nuestro objetivo.

Es un poco evidente que tenemos que comenzar por la creación y programación de la app y de la página web, por lo que tendremos que conseguir un equipo informático, que junto con los diseñadores gráficos y el equipo de marketing se encargaran de esta tarea. Una vez ya diseñada y terminada la app tendríamos que comenzar a conseguir nuestros primeros clientes (restaurantes) por lo que como comentamos anteriormente, enviaremos nuestra propuesta a distintas cadenas de restaurantes como “100 montaditos”, “Foster's Hollywood”, “Grupo Vips”, etc con el objetivo de conseguir trabajar con uno de estos, cobrandoles el coste mínimo que se determinará en el futuro. Una vez tengamos nuestros primeros clientes, la app comenzará a tener la circulación de los usuarios del perfil de esa cadena y así nuestro negocio comenzará a tener vida.

Para captar la atención de nuevos restaurantes proponemos dos actividades principales, la primera es un poco evidente, la publicidad. Somos conscientes que actualmente la gran mayoría de los restaurantes poseen perfiles en Google o en redes sociales, por lo que será muy fácil que nuestra publicidad llegue a ellos; simplemente confiamos en los servicios de Facebook Ads, los cuales muestran las publicidades selectivamente, como cuando te aparece en Instagram una publicidad de justo algo que necesitas o de lo que has estado hablando anteriormente, a todos nos paso alguna vez y no es nada extraño, así que será sencillo llegar por medio de estas publicidad a nuestro objetivo (futuros clientes), la publicidad por medio de la televisión también es una opción bastante viable, según estadísticas hechas por nuestro equipo de investigación el programa más sintonizado en general en los restaurantes Españoles es *“el gol”* por lo que también es una buena opción para invertir en publicidad La segunda actividad que seguiremos será, podría decirse a la vieja escuela. Iremos “puerta por puerta”, ¿que quiere decir esto? básicamente que iremos ofreciendo el servicio individualmente a cada restaurante, acudiendo a él en persona y ofreciendo ofertas de inicio de la compañía, así como descuentos en los primeros meses, primer mes gratis, instalación gratuita, etc lo que atrae bastante la atención tanto de los grandes como de los pequeños locales. Por último y en este caso la actividad más importante será... nunca dejar de PENSAR, de pensar en cómo mejorar nuestra empresa, de pensar en buscar la manera de estar SIEMPRE uno, dos o incluso tres pasos por DELANTE de una competencia que inevitablemente crearemos con nuestro modelo de negocio.