

Love Time

*Con nosotros nunca estarás sola.*

### **PROPOSICIÓN DE VALOR**

Nuestro restaurante tiene como propósito que la gente se junte para pasar un buen rato con opción de tener una cita con otra persona a través de un link en nuestros perfiles de redes sociales donde se realizará un test de compatibilidad.

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

La segmentación de mercado de nuestro negocio serían todas aquellas personas que quieran socializar, porque aparte de dar la opción de que tengas una cita, también da la opción de poder hacer una comida en familia o amigos.



## **SOCIEDADES CLAVE**

- Psicólogo Oviedo Mentés: Realizador del test de compatibilidad.

Para que vaya gente compatible y se lo pasen bien.

- Camareros: Erik y Sergio.

- Cocineros: Andoni y Jesús.

- Barra de Bar: Borja.

## **FUENTES DE INGRESOS**

Nuestras fuentes de ingresos principales vendrían de la venta de nuestra comida y bebida y al principio dependeríamos de nuestros ahorros. Pondríamos 3.000 euros cada uno de los socios es decir, comenzaríamos con un capital de 15.000 euros

Entrantes: ✓ NUESTRAS CROQUETAS :	
•Croquetas queso azul y cebolla (10uds) .....	8,00€
•Croquetas de jamón (10 Uds) .....	8,00€
•Croquetas de cecina ( 10 Uds) .....	8,00€
•Croquetas de pulpo ( 8 Uds) .....	8,00€
•Croquetas de picadillo ( 10 Uds) .....	8,00€
•Patatas 3 salsas .....	6,00€
•Fingers de pollo .....	6,00€
•Patatas con bacon .....	6,00€
Ensalada:	
•Lechuga,tomate y cebolla.	6,50€
•Cecina y queso de cabra...	12,90€
Carne:	
•Nuestros callos . 1/2 ración.	7,00€
. 1 ración	13,00€
•Cachopo jamón y queso .....	17,00€
•Cachopo de cecina y queso de cabra. ....	19,50€
•Escalopines de VENAIO con salsa Cabrales. ....	14,20€

CARTA PARRILLA :	
•Chorizo criollo .....	3,50€
•Chorizo rojo .....	3,50€
•Morcilla .....	3,50€
•Costillas de cerdo .....	13,50€
•Secreto de cerdo ibérico .	14,90€
•Parrillada de carnes .....	36,00€
•Queso provolone .....	11,00€
•Churrasco de Angus .....	14,00€
•Pluma ibérica .....	15,90€

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

- Servir siempre con una sonrisa.
- Explicar los clientes que tenga la gente sobre nuestra propuesta.
- Dar opciones para personas intolerantes.
- Tener un local acogedor e íntimo para los clientes.
- Hacer una publicidad atractiva para clientes.
- Buena uniformidad y buenas apariencias cara al público.

## ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVE

Las actividades más importantes a realizar para que nuestro proyecto funcione serán:

Publicidad en redes sociales y en forma de propaganda para darse a conocer.

- Establecer una carta para el local.
- Desarrollo de los test psicológicos mediante la ayuda de un psicólogo profesional los cuales se enviarán a los clientes que reserven o bien desde nuestra página web o llamando directamente al local.
- Desarrollo de una página web donde darse a conocer más.
- Contar con proveedores de confianza a la hora de comprar los diferentes productos.

Todos y cada uno de los socios disponemos de la titulación oficial de cocina.

- En base a los contactos cercanos de cada uno hemos localizado (proveedores, electricista, informáticos...)
- Cada miembro del grupo destaca por realizar correctamente su puesto de trabajo (cocina, barra, atención al cliente..)
- Recursos físicos: material de trabajo, amplio local con diferentes partidas dentro de la cocina
- Recursos intelectuales y humanos: la atención al cliente de Borja, la creatividad de chus y Andoni en los fogones, la destreza de Sergio y Erik en la barra
- Recursos Financieros: No disponemos de subvenciones, pero si de un amplio margen de ahorros por parte de cada uno de los integrantes que nos resultara mas que de sobra a la hora de emprender nuestro proyecto.



## ESTRUCTURA DE COSTES

- Alquiler del local: 850 €
- Luz: 100 €
- Agua: 100 €
- Gas: 50 €
- Gastos de Personal: 1.500 €
- Mercancías de Proveedores y Productos: 1.000 €
- Test Psicológicos para la Clientela: 60 €
- Publicidad: 500 €



