



## PROPOSICIÓN DE VALOR

**Entre Nos Catering** aporta un servicio a los clientes, ofreciéndoles de una forma fácil y sencilla una gran variedad de **platos preparados** de calidad a un buen precio. Realizados con comida y materia prima excedente de bares y restaurantes de la zona, que transformamos junto a productos ecológicos.

Parte de nuestra comida es vendida posteriormente a comedores sociales para ayudar así a los más necesitados.

### ¿Por qué somos diferentes?

Lo que nos diferencia de una empresa de catering cualquiera, es nuestro compromiso con la sociedad, ayudando a pequeños y medianos comercios, a los comedores sociales de una forma más sostenible.

Con los productos que compramos a los negocios realizamos nuestros propios platos. Al final de nuestro servicio, la comida sobrante es vendida a comedores sociales de la zona para así no crear desperdicios.

Con la utilización de una economía circular conseguimos múltiples beneficios:

- Reducción de la emisión de residuos.
- Incremento del valor de la tierra y el suelo como activos.
- Mayor rentabilidad de procesos y productos.
- Aparición de nuevos modelos de negocio.
- Creación del valor.
- Consumo sostenible.



Además de ofrecer productos de alta calidad, hechos con materia prima ecológica, tenemos una gran variedad de menús:

- Menús veganos y vegetarianos.
- Menús infantiles.
- Menús para celíacos y para personas con intolerancias.

Nos encanta ponérselo fácil a los clientes por eso disponemos de una tienda física en Valladolid. Una página web con actualizaciones diarias, dónde podemos encontrar fotos reales con información alimenticia y un número de teléfono por el que pueden encargarse o hacer sus pedidos.

En caso de hacer un encargo online o telefónico el cliente tendrá la posibilidad de recogerlo en la tienda o de que se lo envíen a casa.

Para realizar una buena propuesta de valor debemos realizar primero un **ANÁLISIS DAFO**:

Es una herramienta para realizar un diagnóstico fiable de nuestra empresa. Analizando el entorno, lo cual nos ayuda a identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que intervengan en el funcionamiento de la empresa, en el cumplimiento de las metas y en la capacidad de alcanzar los objetivos.

Para realizar el **Análisis del Entorno** hay que analizar el Entorno Interno y el Externo

**Entorno interno:** Es el entorno sobre el que la empresa ejerce un control total, es decir, el entorno en el que puede controlar y actuar voluntariamente; determina las fortalezas y las debilidades de la empresa.

Para analizarlo debemos tener en cuenta: los costes de producción, la capacidad de producción, la formación del personal de nuestra empresa y el marketing y distribución.

**Entorno externo:** Incluye factores sobre los que la empresa no tiene control, como el clima, las crisis económicas, las tasas de interés, las políticas ambientales, los cambios en la legislación, entre otros. Permite definir las amenazas y las oportunidades.

En el Análisis del Entorno Externo analizamos:

### *Macro entorno, general o genérico*

Hace referencia a un marco más global del entorno, por ejemplo: el conjunto de factores políticos, económicos y sociales que pueden afectar de la misma manera a todas las empresas ubicadas en un espacio geográfico en específico.

### *Micro entorno, específico-competitivo*

Son considerados los factores más cercanos que influyen en un conjunto de empresas que tengan características comunes o se encuentren en el mismo sector. Los factores que se destacan en este tipo de entorno son los:

- Clientes.
- Proveedores.
- Competidores.
- Intermediarios.

De todo este análisis determinamos la MATRID DAFO.

ENTORNO INTERNO	ENTORNO EXTERNO
<b>Debilidad:</b>	<b>Amenazas:</b>
Poca experiencia en el mercado. No disponemos de clientes fijos. Falta de recursos.	Empresas que ofrecen el mismo servicio. Crisis económica. Pandemia.
<b>Fortaleza:</b>	<b>Oportunidad:</b>
Economía circular y movimiento trash cooking. Variedad de menús para un público diverso. Servicio asequible y cómodo para los clientes. Ayudas.	Comida a domicilio o para llevar. Oportunidad de tener clientes fijos. Visibilizar la reutilización de recursos... Más tiempo en casa.

