

En ese apartado hay que definir lo que vais a ofrecer, es decir, qué problema o necesidad vais a solucionarle a vuestro cliente.

Nuestra empresa ofrece a nuestros clientes comida turca, en concreto kebab, durum, y diferentes comidas que van acompañando a estos platos. Al ser un restaurante, la necesidad que resolvemos es la del hambre. Vendemos un tipo de alimento, para que nuestros clientes puedan comer y saciar su hambre. Tenemos mucha competencia, no únicamente los restaurantes que venden comida turca, si no aquellos con una diferente gastronomía también. Por esta razón, nuestro restaurante se diferencia del resto por diferentes motivos. Tenemos una gran disponibilidad, es decir, abrimos durante las noches en la que sucede el mayor ocio nocturno, para aquellas personas que necesitan recargar sus energías antes de volver a casa, o seguir sus actividades.

Al estar en una zona convenientemente ubicada, cerca del centro de la ciudad, añadimos mucha comodidad al cliente, ofreciéndoles un acceso y una compra fácil. Además, nuestros productos tienen una gran calidad, y por lo tanto un buen sabor.

Nuestros precios son bajos, y los intentamos adaptar al mercado, para que sea accesible a todo el mundo. Y por último, en caso de que nuestros clientes no tengan la posibilidad de venir a nuestro local, colaboramos con empresas de transporte de alimentos, como por ejemplo Glovo. De esta forma nuestros clientes podrán recibir nuestros productos en su casa, sin necesidad de tener que desplazarse para comprarlos. Por esta razón también tenemos nuestra página web, en la que exponemos nuestro menú, junto a nuestros precios, para la comodidad de nuestra clientela.