

1. PROPOSICIÓN DE VALOR

1.1. PROBLEMA QUE RESUELVE NUESTRO NEGOCIO A LOS DEMÁS.

Nuestro pub se encarga de ofrecer una zona de reunión, ocio y disfrute para las familias, parejas y amigos a través de las diferentes actividades que tienen lugar en nuestro establecimiento.

Algunas de las posibilidades que tienen nuestros clientes son: disfrutar de zona de café durante las tardes, copas durante la noche, posibilidad de contratar fiestas privadas o incluso recibir clases de baile.

1.2. NOVEDAD: CARÁCTER NOVEDOSO DEL PROYECTO

La empresa mezcla lo clásico de un pub convencional (ofrecer café, copas, música, etc.) con la innovación que ofrecemos en el local.

El pub cuenta con un software especialmente hecho para nuestra empresa, que conecta la caja registradora con las televisiones que están en el local. En dichas pantallas aparecerán los precios de las bebidas alcohólicas, clasificados según el tipo de bebida (ron, ginebra...). Los precios variarán en un intervalo de 5 minutos, actualizándose todas las pantallas con los nuevos precios. Las bebidas que más se vendan subirán de precio y las bebidas que menos se vendan bajarán de precio. Todo esto se hará automáticamente cogiendo los datos de venta de la caja registradora, oscilando los precios entre 3,5 euros y 7 euros dependiendo de la demanda de la bebida.

Por otro lado, el pub organizará noches temáticas los jueves, viernes y sábado. Con estas noches temáticas, llamaríamos la atención de la clientela, los cuales verían una nueva oportunidad en cada fiesta de disfrutar de una manera diferente cada noche.

Por ejemplo, una noche puedes disfrutar de una noche de disfraces con temática zombie y a la siguiente noche puedes disfrutar de una noche con temática hawaiana.

Todos los días no habrá fiesta temática, este tipo de actividad se centrará principalmente en jueves, viernes y sábados, anunciando los lunes la temática de las fiestas de esa semana a través de nuestras redes sociales.



Otra actividad que nos diferencia de los demás es que a partir de las 23:00 hasta el cierre, en el local sonará en cualquier momento y en varios momentos de la noche una sirena, que indicará que los chupitos costarán 1 euro durante los próximos 2 minutos. Esta sirena sonará durante 10 segundos, y aparecerá un contador marcha atrás en varias de las pantallas. Una vez finalizado el periodo de 2 minutos, los televisores volverán a su pantalla habitual y los chupitos a su precio correspondiente. Esta actividad se repite cuando los camareros quieran, pulsando una tecla específica en la caja registradora, por lo que no se activa cada cierto tiempo siguiendo un patrón o programado.

1.3. FACTORES CLAVE: PRECIO, CALIDAD, DISEÑO...

Nuestros precios van a ser competitivos con respecto a la competencia, adaptándonos a la calidad-precio que servimos en cada momento.

Por ejemplo, en los precios de las copas, hay diferentes marcas de ron, ginebra, whisky y vodka, para que el cliente pueda elegir el de mejor calidad o el más barato, adaptándonos a todos los públicos. El precio mínimo de las copas será 3,5 euros y el precio máximo 7 euros, dependiendo del tipo de bebida, la marca y la demanda. Todo calculado automáticamente por nuestro sistema informático.

El precio de los chupitos oscila entre 1,5 y 3 euros dependiendo del tipo de bebida.

Los refrescos tienen un precio de 1,5 euros y las cervezas oscilan entre 1,5 y 3 dependiendo de la marca y el tamaño.

La calidad de nuestras bebidas siempre va a ser lo mejor del mercado ya que trabajamos con los mejores proveedores de la provincia, dándole a nuestros clientes una calidad acorde con el precio.

El diseño de nuestro negocio, la forma de vender, de promocionar las bebidas y las diferentes actividades de ocio que tenemos en el local (posibilidad de fiestas privadas, diferentes tipos de música por día, diferentes temáticas, etc.) hacen que todo junto sea un factor clave para que nuestra empresa sea única y diferencial respecto a los demás.