



BALIO PROPOSAMENA

Gure enpresa Daily Food deitzen da. **4 bazkidek** osatzen dugun **kooperatiba** bat sortu dugu. Guk egiten duguna hurrengoa da:

TOO GOOD TO GO izeneko aplikazioan janaria erosten dugu. Aplikazio honek, jatetxe, hotel edo janari denda ezberdinetako elikagai soberakinak salgai jartzen ditu **prezio merkeagoan**. Esate baterako, super merkatu batean, hiru eurogatik, hainbat fruta edo barazki eros ditzakegu. Guk, aplikazio hau erabiliko dugu **hornitzaile nagusitzat**, bertan erositako elikagaiak gure langileen bidez sukaldatu, eta salduko dugun produktua sortuko dugu (pintxo eta platerrak). Beraz, hau da beste tabernengandik ezberdintzen gaituena, beste tabernen hornitzaileak lehen eskuko elikagaiak dira eta.

Gure negozio ideiak, elikagai xahuketari aurre egitea du xede nagusi bezala. Aipatu dugun bezala gure hornitzailea TOO GOOD TO GO da, beraz salgai jarri ezin diren edo inork nahi ez dituen **elikagaiei bigarren aukera** bat ematen diegu. TOO GOOD TO GO aplikazioan egun hortan pack-ak ez badaude erosketak egingo ditugu zerbitzu normala eskaintzeko tabernan. Honetaz aparte, soberan eta berriro aprobetxatuko ez dugun janaria benetan behar dituzten pertsoneri eskainiko diegu gunero taberna itxi aurretik.

Daily food enpresak ere, **balio iraunkorreko helburu** hauek betetzen ditu:



Kontsumo arduratsu bat edukiko du gure enpresak, gure lehengai nagusiak desaprobetxatzeaz beste erabilera bat ematera pasako ditugun elikagaiak dira. Inork nahi ez dituen elikagaiak.



Egunaren bukaeran ditugun soberakinak bota ordez, gure tabernan, itxi baino lehen, ordu bat jarriko dugu, soberakin horiek behar dituzten familiei edo pertsoneri emateko dohain.