



TAKE A CHEF



AURKIBIDEA

- 1.- Balio proposamena
- 2.- Merkatuaren segmentazioa
- 3.- Bezeroarekiko harremanak
- 4.- Kanalak
- 5.- Diru sarreren iturria
- 6.- Funtzesko jarduerak
- 7.- Funtzesko baliabideak
- 8.- Kostuen egitura
- 9.- Funtzesko bazkideak

TAKE A CHEF

Funtzeko bazkideak

Biltegien jabeak, eta lehengaiak ekartzen dituztenak

Funtzeko jarduerak

Sukaldariak kontratatu janari ona egin dezaten. Kalitate oneko janaria lortu. Sukaldatzeko tresnak zaindu

Funtzeko baliabideak

Janaria, janaria egiteko tresnak, lokala, garraio bat eta langileak

Balio proposamena

Janari prestatuta eskaintzen dugu, eta bereizten gaituena da joaten garela haien etxera janaria prestatzen.

Bezeroarekiko harremanak

Kostu baxua, ofertak eta zerbitzu ezpezializatuak

Kanalak

web edo aplikazio baten bidez.

Merkatuaren segmentazioa

sukaldatu nahi ez duten edo gauza berriak probatu nahi duten pertsonentzat sukaldatu

Kostuen egitura

Kostu aldakorak: gasolina, sukaldatzeko tresnak, produktuak

Diru-sarreraren iturria

Bezeroetatik, instituzioak, taldeak...



TAKE A CHEF

Kaixo, gu Beñat, George, Ainhoa eta Anne gara eta enpresa bat sortu dugu. Gure enpresak chef bat alokatzea, edo gure espezialistetako bat etxera joan dadin eta gure bezeroek eskatzen dizkiguten otordurik onenak prestatu. Pertsona fisikoei zein erakunde publikoei edozein jaiegun, urtebetetze, urteurren edo afaritako zerbitzuak eskainiko dizkiegu. Sukaldaritzako teknikarik onenak eta gertuko produkturik onenak erabiliko ditugu.

Balio-proposamena

Prestatutako janaria eskaintzen dugu, eta bereizten gaituena da bere etxera goazela janaria prestatzera. Denda bat ireki produktuak, merkeagoak eta kalitate onekoak. Gainera, dendan produktuak erosten badituzte, gero deskontuak izango dituzte chef bat hartzeko, kupon gisa.

Merkatuaren segmentazioa

Independizatuta daudenentzat (25 urte gutxi-gorabehera). Sukaldatzeko denbora ez dutenentzat edo janari berriak probatu nahi dituztenentzat, adibidez, ez al zaizu gertatu inoiz ekitaldi berezi batean anfitrioi izatea tokatu zaizula, ez dakizula sukaldean nola aritu eta gonbidatuak harritu nahi dituzula? Take a Chefen zure arazoak konpontzen eta zure gonbidatuak pozik eta txundituta geratzen laguntzen dizugu. Bestalde, enpresetarako ere sukaldatzeko asmoa daukagu, izan ere, gero eta enpresa ekitaldi gehiagotan behar dira espezializatuak sukaldaritzarako.

Bezeroarekiko harremanak

Beste enpresa batzuek oso prezio altuak dituzte, baina gure estrategia low cost zerbitzuak edo janariak egitea da. Baita eskaintza edo zerbitzu espezializatuak ere: Hirugarren adinekoengandik abiatuta zerbitzu malguagoak egitea, laguntza pertsonalizatua: norbaitek laguntza ukatzen badu, guk guztian lagunduko diogu, eta bera gure ohiko bezeroa bada, deskontu batzuk izango ditu: Kantitate

handiak erosten badigute deskontu proportzionala izango ditu, baita etxean sukaldatzeko edo dendan erosten baditu.

Kanalak

Gure baliabideak webgune bat egitea edo gure telefona ematea dira, gure bezeroak gure dendara abiatzeko eta herritik publizitate-kanpainak eta kartelak banatzeko astirik ez badu. Gure tarifak gure webgunean eta dendan ere emango dizkiegu gure bezeroei, eta haiek zerbait berezia eskatzen badute, gu haien etxera joango gara janaria prestatzera edo beste zerbitzuak: Erosketak ekarri eta inkesta bat eman ia gure zerbitzuak onak dira.

Funtzezko jarduerak

Ikasketekin, sukaldaritzako espezialistak kontratatu beharko ditugu janari on bat egin dezaten. Kalitate oneko elikagaiak eta produktuak lortu behar ditugu saldu ahal izateko, eta sukaldariak tresna onak eta janaria prestatzeko materiala izan beharko ditu. Guk baratzeak dituztenekin edo hiltegien jabeekin kooperatzen dugu produktu freskoak prezio onean jartzeko.

Funtzezko baliabideak

Enpresak aurrera egin dezan, hainbat baliabide funtzional behar ditugu, hala nola kalitate oneko janaria eta janari merkea (jendeak gure dendak erosi nahi izateko produktuak), janaria prestatzeko tresnak (birringailuak, zuritzaileak, mahai-tresnak eta koilara handiak, eragitekoak, elikagaietarako balantzak eta pisuak, espatulak, ebaketa-aulak, biltegitratze-ontziak, zartaginak, eltzeak), supermerkatu bat egiteko erabiltzen ditugun produktuak dituen lokal bat, janaria prestatu behar dugun etxeetara joateko garraioa (janaria prestatzeko tresna handi asko behar ditugulako), eta sukaldaritzan espezializatutako langileak.

Kostuen egitura

Kostu finakoak soldatak eta lokalaren alokairua izango dira, eta kostu aldakorrak lehengaiak, garraiorako gasolina, janaria prestatzeko behar diren tresnak eta etxean janaria egiteko behar diren produktuak izango dira.

- Soldatak: 1.500 € sukaldari bakoitzeko
- Alokairua: 1.200 €. 110 m²-ko supermerkatua. Ez da derrigorrezkoa erdigunea izatea, beraz, lokalaren tamainari erreparatuko diogu.
- Produktuak: Jendeak zenbat produktu erosten dizkigun, lehengai gehiago edo gutxiago beharko ditugu. Hilabete batzuk barru gehiago salduko dugu, eta, beraz, kostu handiagoak izango ditugu. Aldiz, beste hilabete batzuetan produktu gutxiago salduko ditugu eta kostuak txikiagoak izango dira
- Garraiorako gasolina: Bezero asko izango ditugu eta diru gehiago gastatuko dugu gasolinan.

- Janaria prestatzeko beharrezko tresnak: Hasieran, diru gehiago gastatuko dugu zartaginetan, kazoletan, lapikoetan, sukaldeko etxetresna elektriko txikietan...

Hori dena 50.000€ inguru

-Kostu Finkoak: 5.700€ + Furgonetako IVA eta ITV-a

-Kostu Aldakorrak: 1000€ inguru lehengaiak

500€ inguru gasolinarako

- Bankuko mailegua tresnenezako
- Kostu guztiak: 57.200€ eta gero IVA eta ITV aparte.

Funtzezko bazkideak

Hipermerkatu handien jabeak izango dira funtzezko bazkideak. Produktuak Merkabilbaon eskuratuko ditugu. Han dauden merkatuen jabeekin kontaktuan jarriko gara behar ditugun produktuak erosteko. Sukaldatzeko behar ditugun tresnak Hiperchef dendan erosiko ditugu.