

PROPUESTA DE VALOR

El objetivo de este sistema trata de resolver problemas de los clientes, en este caso, un problema habitual que hay en el ámbito de la hostelería; la tardanza en hacer las comandas, por lo que si tienes prisa te encuentras apurado para comer. Por tanto, con este sistema, los clientes de los restaurantes que lo contraten podrán pedir cuando les apetezca, por lo que se podrán tomar el tiempo necesario para elegir que comer. Además, este sistema incluye un apartado para personas con problemas alimenticios, resolviendo así la dificultad que normalmente tienen estas personas a la hora de salir a comer fuera de casa.

Al asistir a algunos restaurantes nos dimos cuenta de que había bastantes personas que no entraban debido a los problemas alimenticios que tenían, ya que el menú no estaba adaptado para ellos. Además, a través de un red social, como tik tok, vimos un video de una chica que tenía disfagia y no podía salir a comer fuera ya que siempre tenía que estar con su batidora y es^oesante para poder comer, y no siempre podía consumir los productos ya que no todos los alimentos se pueden batir, ni ella los puede comer.

Nuestro proyecto se trata de un sistema para digitalizar los restaurantes y funciona con unas tablets que estarán instaladas en cada mesa de estos para que los clientes del restaurante puedan pedir a través de estas y así poder enviar el pedido directamente a cocina.

Este servicio es una innovación incremental, ya que se basa en optimizar los costes o mejorar las características de productos y servicios existentes. Nuestro mercado no está en la etapa de madurez.

Este sistema solo tiene una única versión, ya que no hemos visto necesario crear varias versiones porque no suele cambiar mucho la situación de un restaurante a otro y todos suelen tener las mismas necesidades.

Las características y beneficios del nuestro servicio son: agilizar el pedido y la comanda en los restaurantes para que las personas que tengan prisa o estén en una llamada de teléfono, y así, puedan pedir ellos mismos porque los camareros tienen que atender a muchas mesas a la vez y no se sabe cuanto van a tardar en pasar por tu mesa a pedir la comanda. Además, gracias a este sistema te puedes tomar el tiempo necesario para pensar lo que vas a comer. Y, en caso de que haya muchas personas en una mesa, hay mayor

probabilidad de que las comandas sean más rápidas y más organizadas. Por otro lado, también queremos conseguir que las personas con dificultades a la hora de ir a comer a restaurantes, tengan más facilidades. Por ejemplo, una persona que tenga disfagia, la hora de comer tienen mayor complicaciones, y por ello queremos implantar la posibilidad de menús para este tipo de personas. Crea una cierta comodidad en los clientes ya que pueden personalizar sus pedidos a sus gustos personales añadiendo a esto que se puede elegir la presencia del camarero preferible a las personas de la tercera edad.

Las ventajas competitivas son la innovación de tecnologías y sistemas de trabajo, lo que distingue a nuestra empresa de las demás, es la innovación que hemos implantado teniendo en cuenta a personas con dificultades alimenticias, sobre todo, en la disfagia, para ayudar a esas personas a la hora de comer fuera de casa.

Nuestro servicio no llega a reemplazar a ningún otro, ya que, únicamente facilita el trabajo a los restaurantes. Además, para utilizar nuestro producto los clientes deberán tener una formación, en caso de no saber usar las tecnologías.

Nuestra propuesta de valor es un poco complicada de entender, ya que se puede confundir con otras innovaciones que hay ya en los restaurantes, aunque no tengan nada que ver, pero si se explica bien se puede entender a la perfección.

Los cambios en las creencias y actitudes del consumidor nos pueden afectar en caso de que comiencen a desconfiar en la tecnología.