

RESTAURANTE PANGEA



PANGEA

-Iván Regalado García

-Diego Ruíz García

-Daniel García Pinilla

-Marian Mateos Hernández

ÍNDICE



- Canvas. página 3
- DAFO. página 4
- Proposición de valor. página 5
- Segmentación del mercado. página 6
- Sociedades clave. página 7
- Fuentes de ingreso. página 8
- Canales. página 9
- Relaciones con los clientes. página 10
- Recursos clave. página 11
- Actividades clave. página 12
- Estructura de costes. página 13

CANVAS

<p>Sociedades clave Importfoods, Europages, BBVA.</p>	<p>Actividades clave Traer comidas a Salamanca nunca antes vistas.</p>	<p>Propuesta de valor Ofreceremos comidas de una gran variedad de países que la gente no haya probado.</p>	<p>Relación con el cliente Ofreceremos un servicio excelente además de ofertas y promociones para que se interesen en venir. Se pueden consultar en https://sites.google.com/mprovidenciassa.com/restauranteapan gea/inicio</p>	<p>Clientes Todo tipo de clientes serán bienvenidos y tratados con respeto sin discriminar su origen, edad o género.</p>
<p>Recursos clave Ingredientes y la ambientación del establecimiento.</p>			<p>Canales de distribución y comercialización Podrán consumir en nuestro establecimiento o podrán pedir a domicilio. Podrán consultar nuestra página web https://sites.google.com/mprovidenciassa.com/restauranteapan gea/inicio para consultar dudas y ver promociones.</p>	
<p>Estructura de costos Los mayores costos serán de la importación de los ingredientes y el mantenimiento del local.</p>		<p>Fuentes de ingresos Ganaremos ingresos principalmente vendiendo nuestros platos.</p>		

DAFO

Debilidades	Amenazas
<p>1º Dificultad para hacer platos exóticos.</p> <p>2º Ingredientes difíciles de encontrar en España.</p> <p>3º Dificultad de mantener el mantenimiento de los ingredientes.</p> <p>4º Coste elevado por cocineros especializados.</p>	<p>1º Comidas desconocidas.</p> <p>2º Otra posible pandemia.</p> <p>3º Competencia con restaurantes más especializados.</p>
Fortalezas	Oportunidades
<p>1º Variedad de comidas/menú.</p> <p>2º Poder crear experiencias educativas y culturales en torno a la comida.</p> <p>3º Posibilidad de adaptar el menú a las necesidades, alergias o intolerancias de los clientes.</p> <p>4º Poder distribuir comida no solo en nuestro restaurante.</p>	<p>1º Aprovechar tendencias y modas de comida</p> <p>2º Ampliar nuestros servicios a través de aplicaciones de envíos de comida como Just Eat o Gloovo por ejemplo.</p> <p>3º Ofrecer diferentes canales de venta del restaurante como catering o takeaway.</p>