

Mario prieto, Ander gonzalez, Marcos vinicius y Hugo reyes

Propuesta de valor:

Nuestra propuesta de valor se centra en la diferenciación, la variedad y en intentar conseguir una experiencia única. Es importante destacar aquellos aspectos que hacen que nuestro negocio sea una opción atractiva y memorable para los clientes, creando dicho atractivo que les haga querer volver cada día o al menos, cada semana.

La clave de este negocio es la variedad. Al ofrecer un menú diferente cada día de la semana, podremos atraer a una amplia gama de clientes con diferentes gustos y preferencias. Esto se traduce en una propuesta de valor centrada en la variedad culinaria y en innovadoras experiencias gastronómicas que incitan a descubrir estilos de comida nuevos. Por ejemplo un menú semanal único, cada día ofreceremos algo distinto, lo que creará una sensación de exclusividad y emoción en los clientes. Los clientes sabrán que, si no prueban el plato de hoy, perderán la oportunidad hasta la próxima vez. Esto va en relación con la exclusividad diaria, ofreceremos menús limitados cada día, eso creará una sensación de urgencia, ya que los clientes saben que la comida que más quieren solo está disponible en un día específico de la semana.

Por otra parte también está el tema de la accesibilidad, nuestro food truck ofrece una alternativa rápida y conveniente para personas que buscan una comida en su día a día sin la necesidad de ir a un restaurante tradicional. La facilidad de acceso y el formato móvil nos da mucha ventaja frente a otros competidores. Algunas características pueden ser la ubicación móvil, nuestro food truck estará ubicado en zonas de alto tráfico (oficinas, parques, universidades, zonas comerciales), lo que nos permite llegar directamente a los consumidores. Esto ahorra tiempo a los clientes, quienes pueden disfrutar de una comida sin tener que desplazarse mucho. También tendremos en cuenta la flexibilidad horaria, estaremos disponibles 5 días a la semana y cubriremos las necesidades de aquellos que buscan una comida rápida durante su jornada laboral, en la hora de almuerzo o para una comida informal por la tarde. Y por último realizaremos un servicio rápido y eficiente, la comida será rápida pero sin sacrificar calidad. La eficiencia en la preparación, sin largas esperas, será importante para ofrecer comodidad a los clientes que buscan una opción conveniente en su día a día.

Por otra parte, tenemos pensado ofrecer opciones personalizables, especialmente cuando

se trata de adaptarse a diferentes gustos, necesidades o restricciones alimenticias. Nuestro food truck híbrido debe tener una propuesta que permita cierta personalización de los platos según las preferencias del cliente.

Por ello, los promotores decidimos aprobar la opción de personalizar platos, aunque el menú cambie cada día, los clientes pueden tener la opción de personalizar ciertos elementos cómo agregar ingredientes, escoger salsas, seleccionar tamaños de porción, etc... Esto puede ser un factor decisivo para los clientes que tienen dietas especiales o simplemente prefieren adaptar su comida a su gusto, aquí dejo los platos que se van a poder encontrar nuestro clientes:

-platos vegetarianos

-veganos

-sin gluten

-bajos en calorías

Para finalizar nuestra propuesta de valor hemos pensado en generar una sensación de sorpresa para nuestros clientes, esto se realizará a través de platos exclusivos o de temporada y algún que otro día con platos de sabores inusuales. También realizaremos eventos y promociones como “el día de la comida temática” o promociones como menús sorpresa para quienes siguen el food truck en redes sociales. Además, esto refuerza la idea de que cada día es una nueva experiencia que nadie se puede perder.

El cambio constante de menú generará una sensación de emoción, lo que mantendrá el negocio fresco y emocionante para los clientes.