

Mario prieto, Ander gonzalez, Marcos Vinicius y Hugo reyes

Actividades clave:

En cuanto a nuestras actividades clave habrá varias de ellas pero por supuesto para comenzar, la propia venta de la comida resulta la más importante, esto en nuestro negocio se planificará y gestionará de distintas maneras:

Por una parte habrá una rotación semanal del menú, será necesario tener un plan claro sobre qué platos se ofrecerán cada día según la temática de la semana (mexicana, italiana, japonesa, etc.). Este plan será comunicado a los clientes de manera efectiva en nuestras redes sociales al igual que la señalización del food truck.

También colocaremos precios adecuados, los precios deben ser competitivos pero también rentables. Esto implica hacer un análisis de costos, de los ingredientes, tiempo de preparación y la rentabilidad general.

La preparación de los platos es otra de nuestras actividades clave. Aquí es donde entra en juego la calidad de nuestro producto y la eficiencia operativa, para ello tenemos que tener en cuenta la planificación de nuestra producción

Tendremos que preparar los ingredientes con antelación, la organización que llevará nuestro equipo será clave, sobre todo porque tenemos un menú rotativo. Nos deberemos de asegurar de tener los ingredientes adecuados en las cantidades correctas antes de comenzar cada día de trabajo. Además de preparar ciertos componentes del plato que se puedan almacenar o preparar previamente, como salsas, aderezos o guarniciones.

Tendremos que tener un manejo de inventario, nuestra gestión eficiente de inventarios evitará el desperdicio de alimentos y ayudará a controlar los costos. Llevaremos un registro de los ingredientes que necesitaremos para cada día, especialmente si trabajamos con productos frescos.

Para terminar con el apartado de la preparación de nuestros platos queremos aclarar algunas medidas que tomaremos en cuenta a la hora de su realización:

- **Realizaremos pruebas y ajustes:** Antes de ofrecer un nuevo plato, realizaremos pruebas para asegurarnos que el sabor, la textura y la presentación sean óptimos. Además, revisaremos que los tiempos de preparación no afecten la velocidad de servicio. Estas pruebas las realizaremos con algunos voluntarios/amigos a los que previamente les ofreceremos una pequeña ración de nuestros platos para que opinen y nos hagan saber cual de ellos deberemos hacer en una mayor cantidad.
- **Dispondremos de un equipamiento adecuado:** Contaremos con el equipo necesario como la plancha, freidora, refrigeradores, etc. Nos aseguraremos de que estén en buenas condiciones y sean adecuados para los menús que ofreceremos.
- **Habrá estrictas medidas de higiene y de seguridad alimentaria:** Cumpliremos con todas las normativas sanitarias locales. El equipo debe estar capacitado en

prácticas de seguridad alimentaria, desde la manipulación de ingredientes hasta el servicio de los platos.

Para finalizar explicaremos nuestros sorteos semanales los cuales los haremos para mantener la emoción, fidelizar a los clientes y generar mayor interacción.

Estableceremos unas reglas claras para participar, como que cada compra realizada en el food truck durante la semana otorgue un boleto para el sorteo. También pediremos a los clientes que sigan nuestras redes sociales o etiqueten a amigos para aumentar la visibilidad del negocio.

Nuestros premios serán atractivos y relevantes para nuestro público. Algunas ideas son: comidas gratis, descuentos en futuras compras, productos exclusivos del food truck (camisetas, gorras, tazas personalizadas), o experiencias como una cena privada para dos.

Para ello colocaremos anuncios en redes sociales, compartiremos fotos atractivas de los premios, testimonios de ganadores previos, y mantendremos la emoción alrededor del evento.

En cuanto a la realización y Gestión del Sorteo:

Habrà transparencia en el sorteo, con esto nos aseguraremos de que el sorteo sea justo. Usaremos una herramienta en línea para seleccionar al ganador de manera aleatoria y transparentar el proceso a nuestros seguidores.

También generaremos interacción, cuando se realice el sorteo, se anunciará en vivo en redes sociales, mostrando el proceso y el ganador. Esto generará un mayor impacto y aumentará la visibilidad del evento.

Por supuesto los sorteos se estarán realizando también como una estrategia de marketing, queremos mantener a los clientes existentes interesados y motivados para que sigan comprando. El ganar algo de valor refuerza la relación positiva entre ellos y nuestra marca.

Otras Actividades Clave:

Además de las actividades mencionadas, hay otras que son fundamentales para nuestro negocio:

Gestión de Finanzas y Costos:

Queremos que haya un control del flujo de la caja, así registraremos todas las transacciones de ventas y llevaremos un control detallado de los ingresos y costos. Esto nos será útil para analizar la rentabilidad del negocio y ajustar precios si es necesario. Por otra parte tendremos en cuenta la gestión de impuestos y licencias, mantendremos al día los pagos de impuestos y las licencias que nuestro food truck requiera para operar legalmente.