



PROPOSICIÓN DE VALOR

Nuestro negocio está siendo ideado como una solución a la creciente demanda de opciones alimenticias saludables, accesibles y de rápida adquisición. Atendiendo a consumidores activos, conscientes de su salud y en busca de alternativas que se alineen con sus objetivos nutricionales y estilo de vida.

Normalmente los consumidores con poco tiempo disponible como trabajadores, estudiantes, o simplemente con un momento libre, tienden a necesitar consumir algo en esos descansos. La opción que suelen tener es ir a un supermercado o panadería y comprar bollería, snacks en bolsa o algún alimento que no necesite preparación para ser consumidos.

Pero ¿y si pudieramos comer algo rico, saludable y sin esperar?

Suele ser muy difícil encontrar algo rápido, saludable y rico, y por ello nosotros creemos en nuestra idea. No existe un lugar como el nuestro. Queremos proporcionar comida muy baja en calorías y con muy buenos macronutrientes, además proporcionaremos la información nutricional de estos alimentos en el menú (gramos de proteína, de grasa, carbohidratos, calorías...) cosa que para quien cuida su salud, va al gimnasio, está en una fase de pérdida de peso... es indispensable para dar un seguimiento a su alimentación.

Además buscamos proporcionar un espacio temático, normalmente estaría decorado de manera muy minimalista pero rodeados de naturaleza, estilo rústico y con música ambiental, cambiando la temática en navidad, halloween, carnaval y muchos más, proporcionando un espacio completamente mágico y agradable.

Nos preocupa el cómo día a día los jóvenes y adolescentes gracias a las redes, socializan menos y para aportar un poco a crear más socialización, queremos implementar eventos donde solo los jóvenes y adolescentes de entre 13-22 podrán pagar una entrada y disfrutar compartiendo entre ellos. Proporcionaremos eventos como (noche de Champions, noche de Halloween,



PROPOSICIÓN DE VALOR

día de karaoke...) y mucho más, propulsando la venta de nuestros alimentos saludables y ayudando a los jóvenes a disfrutar de la socialización.

La rapidez, casi instantaneidad de nuestra comida, será lo más diferenciador de nosotros. El cliente podrá llegar, pagar el producto y se lo daremos en ese mismo momento. Como nos dirigimos a un público con poco tiempo, pero también a quien quiere comer algo saludable, tenemos las dos opciones de llevar y de comer en nuestro local. Y tendremos una gran variedad de tamaños dependiendo de la necesidad nutricional de nuestro cliente.

En conclusión: (poner todas las propuestas de valor)