



PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Nuestra empresa, A.E.V.F., a través de nuestra cadena de food tracks `Buena Pinta´ ahorrara tiempo a la gente a la hora de comer ya que, a diferencia de a lo que estamos acostumbrados, será la comida la que busque a la gente y no la gente la que vaya a buscar la comida.



¿Qué es lo que te hace diferente, y por tanto, es por lo que tu cliente esta dispuesto a pagarte?

Buena pinta es una idea de negocio novedosa que no tiene competencia directa ya que no hay ninguna empresa que funcione y opere como la nuestra. Nuestros food tracks acudirán a la salida de los institutos a las 14.30 para dar de comer a los jóvenes, a la salida d los colegios a las 16.30 para dar de merendar a los niños, a la salida de los campos de futbol para dar de cenar, se recorrerán las calles ofreciendo comida en horas de comidas etc.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son las características de los clientes?



- Los **clientes** son el corazón de las empresas ya que les permiten obtener **ingresos**

- Nuestra empresa se enfrenta a los siguientes **mercados**:

- **De nichos** ya que nos especializamos en un tipo de alimento según la hora: el desayuno, comida, merienda o cena

- **De segmentación** ya que clasificamos a nuestros clientes potenciales, mediante una estrategia en la que nos acercamos a las casas, colegios, campos de fútbol...



Sociedades clave



¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitamos para que nuestro negocio funcione?

Nuestra empresa trabaja día a día vendiendo comida por lo tanto nos interesaría llegar a un acuerdo con alguna empresa como Mercadona. La idea sería pactar con Mercadona, convirtiendo así a la empresa en nuestro principal proveedor de alimentos. Con este convenio **Mercadona** también saldría beneficiada ya que haríamos publicidad de los alimentos Hacendado al venderlos en nuestros food tracks.

. Para nosotros un pacto de estas características sería muy importante ya que nuestra empresa trabajo con la venta de alimentos y pactar con Mercadona nos haría salir a los dos beneficiados.



FUENTES DE INGRESOS

¿Cómo y cuánto está dispuesto el cliente a pagar por nuestros productos?



Nuestras fuentes de ingresos son por **pago único**, ya que nos pagan inmediatamente por el producto.

Se admiten pagos en **efectivo**, **bizum**, **tarjeta...**

Venta de **activos**



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Como hacemos para que nuestro producto llegue a los clientes?



Tipos de canales:

- Canal de **comunicación**: A través de carteles publicitarios con horarios y puntos de encuentro
- Canal de **distribución** y de **venta**: Serian los propios food trackts

Fases de los canales:

- La **preparación**
- La **evaluación**
- La **compra**
- La **entrega**



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- La relación que guardamos con nuestros clientes es de **asistencia personal** en la que atendemos al cliente desde el respeto y atendiendo las necesidades de este.
- El cliente si no esta satisfecho con el trato de los trabajadores o con la comida puede irse a **la web foodtrucksvalencia.com** en la que poniendo tu localidad podrás presentar valoraciones o opiniones.



RECURSOS CLAVE

Recursos mas importantes para que nuestro proyecto funcione

Evidentemente para que nuestro proyecto funcione serán esenciales los **food tracks** además de un empleado y toda la **maquinaria** por cada uno de ellos, como un hornillo, una freidora, un refrigerador y una pequeña parrilla entre otras cosas.

Todos estos gastos iran incluidos en el prestamos de 100,000 euros que solicitaremos al banco



Actividades clave

► Para que nuestra idea de negocio de food truck funcione la empresa ha de realizar actividades clave que se dividen en :

► -Producción: Ya que nuestra producción se basa en producir y vender alimentos propios de la culinaria Española Mediterránea como coca valenciana arroces como paellas, arroz negro y mariscadas.

► -Solución de problemas: A través de nuestra página web



Estructuras de coste



{Esta nueva e inovadora idea de negocio conlleva una serie de costes fijos y variables, en el caso de los costes fijos encontramos:

6 Food trucks totalmente equipados totalmente por 90.000€,
pese al almacenamiento de los productos utilizaremos nuestros garages puesto que vivimos por la horta nord que es donde empezaremos a vender antes de expandirnos a áreas mas céntricas
y finalmente la comida y los ingredientes necesarios para empezar a producir con un coste de 10.000€ en los 6 primeros meses de ventas.

