

The Tidy Plate Eatery (TTPE)

TTPE es un establecimiento que cuenta con 5 áreas principales, la primera es la entrada en la que encontrarás un mini vending con aproximadamente 4 máquinas variadas, dentro de este se encontraría una entrada que da lugar a el área más grande del local que se trata el del bar/restaurante que cuenta con seis mesas y una barra donde sentarse. Cómo es normal cuenta también con una cocina donde se cocinarán los platos que los comensales pidan, esta última está unida con un área para la recepción de pedidos On-Line o los realizados de manera presencial. Por último, tenemos un espacio similar al vending en el que contamos con una mini lavandería.

Todos nuestros servicios están bien unidos mediante una aplicación permitiendo ventajas para una conexión entre la empresa y los usuarios que quieran ir a disfrutar de cualquiera de nuestros servicios. Además, contamos con reparto a domicilio para cualquiera de las 3 áreas de paso de gente (Vending, comida y lavandería). TTPE ayuda a desarrollar la economía y relaciones sociales de los alrededores, a la vez que ayuda a agilizar labores como la limpieza y la cocina, aumentando la productividad local.

Propuesta de valor

La idea principal de TTPE es solventar el problema del tiempo que se presenta con frecuencia en la sociedad actual. A menudo vemos nuestras vidas consumidas por el trabajo y las tareas y apenas contamos con tiempo para realizar los quehaceres del hogar o de disfrutar del tiempo en compañía.

Para evitar esta desagradable decisión y buscar una solución al problema se ha creado The Tidy Plate Eatery, que como su propio nombre indica es un lugar dirigido directamente a las funciones más básicas: la comida y la limpieza.

Aunando estas dos cosas que usualmente se consideran domésticas conseguimos un espacio donde es posible realizarlas por un valor económico, a la vez que fomentamos el desarrollo de una comunidad en constante crecimiento. The Tidy Plate Eatery es el local idóneo tanto para una ajetreada ciudad como para un barrio a las afueras.

Mientras que puede estar al servicio de cualquier persona con una apretada agenda, también puede ser un centro social de compañía para personas que, por la edad o por algún tipo de discapacidad pueden llegar a tener dificultad para realizar estas tareas por sí mismos. Para ello, los empleados del local están formados y dispuestos a ofrecer ayuda, además de la comunidad que es ampliamente fomentada por medio de un ambiente cálido y acogedor y una red tecnológica que une a todas las personas que utilizan este servicio con solo abrir una aplicación.

Para poder llegar tanto a la juventud como a edades más avanzadas utilizamos distintos medios de comunicación, trabajando duro para implementar una aplicación de fácil acceso e interfaz simple que es complementada con medios analógicos como una tarjeta. Siempre acompañado del asesoramiento y cuidado de los empleados.

Contamos con una zona de lavandería, equipada con todo lo necesario para poder realizar la colada como más guste a cada persona. Lavadoras, secadoras que serán utilizadas por medio de una tarjeta con puntos con la cual se podrá pagar en cada una de las instalaciones siendo socio del club.

Se implementa además un restaurante donde se sirven comidas de estilo doméstico para toda la familia, sin olvidar el ambiente hogareño del establecimiento, abasteciendo a la comunidad con cocinados “como en casa”. Los métodos de pago pueden variar para hacer el sitio más accesible, pero se podrá abonar el importe con puntos adquiridos mediante la tarjeta de socio.

Aprovechando la gran cantidad de producto que debe llegar al local a diario se establece un puesto de pedidos online donde se pueden pedir tanto productos

externos, en colaboración con Amazon, Zalando y empresas de repartos online, como directamente a nuestros distribuidores de productos de limpieza y alimentación, para ser utilizados tanto en casa como en nuestras instalaciones.

Si deseas lavar la ropa y en tu domicilio pierdes mucho tiempo, puedes llamar a este local para que te recojan tus prendas, sábanas... Toda esta ropa será lavada por alguien en específico que también la puede secar e incluso doblar si así lo deseas. (Todas las opciones se encuentran en la aplicación móvil). Al mismo tiempo se dispone de servicio a domicilio de la comida.

Para complementar todos estos servicios también está disponible una zona de vending automático que permanecerá siempre abierta y dispone de productos de primera necesidad, juguetes, snacks, bebidas o incluso productos para una emergencia como candados o toallas.

Se asegura en todo momento el trato cercano de los empleados y los clientes fomentando un espacio libre de acoso y mensajes de odio.

Segmentación de mercado

Este proyecto va dirigido a todos los públicos, aunque principalmente está enfocado para adultos que sienten que su tiempo se ve visiblemente reducido por las tareas del hogar cómo limpiar o hacer la colada y no puedan disfrutar del tiempo libre.

Aprovechando su estancia en el local podrán disfrutar de la cocina del establecimiento o comer directamente en el restaurante que se ofrece. En caso de falta de tiempo tienen a su disposición las máquinas vending.

Se prevé que los clientes de este local sean generalmente familias de clase media que no dispongan del tiempo suficiente por culpa de su trabajo pero todavía quieran pasar tiempo de ocio en familia o relacionarse con su comunidad vecinal. El modelo de cliente principal al que esto va dirigido son personas de entre 16 a 64 años de clase media. The Tidy Plate Eatery puede convertirse en su lugar de descanso sin eludir las responsabilidades que ser adulto conlleva. Posiblemente tienen varios hijos o personas a cargo que consumen también una gran cantidad de su tiempo libre. Son hogareños y responsables.

En TTP+E ofrecemos servicios de limpieza con el mínimo impacto en el medio ambiente asegurando siempre los mejores materiales en cada comida y lavado. Por ello nuestro mercado también va dirigido a personas que simplemente buscan ahorrar agua o recursos naturales para cuidar la naturaleza. Nuestros desechos son expulsados de forma ética y conforme a la normativa.

Además, de cara a futuro se puede implementar un servicio de habitación de juegos para que estas familias puedan llevar a sus hijos a socializar con otros niños sin tener que preocuparse mientras realizan sus tareas.

El vending y el servicio de pedidos siempre están abiertos a no-socios por lo que tanto niños como adolescentes pueden hacer uso de nuestro versátil establecimiento.

También contamos con herramientas para proporcionar accesibilidad a mayores y discapacitados, por lo que el local es idóneo para aquellos que no pueden realizar estas tareas en sus casas sin ayuda. Contamos además con profesionales a cargo que buscan darles a estas personas la mejor experiencia posible.

Por último, se pueden llegar a beneficiar de nuestros servicios personas universitarias o lejos de su familia debido a los estudios. No todo el mundo dispone de lavadora en su casa o incluso de una cocina funcional suficiente para cocinar todas las comidas del día y todo lo que supone ello como el tiempo empleado en realizar la compra.

Sociedades clave

Para fomentar el constante crecimiento del negocio establecemos relaciones comerciales clave con diversas empresas especialmente enfocadas en el sector de la limpieza y la alimentación.

Gracias al servicio de vending y pedidos online pueden vender y publicitar al mismo tiempo sus productos por medio de nuestros servicios, creando una relación de confianza entre los proveedores, el cliente y la empresa.

Carne, salsas, detergentes, productos del cuidado, incluso sartenes o artículos de cocina pueden ser encontrados en los catálogos disponibles de la empresa correspondiente. Se trata de buscar proveedores de la mejor calidad posible para satisfacer a nuestros clientes y aumentar las ventas en el local. Como trabajamos con grandes empresas estos productos no son tan sencillos de encontrar fuera de nuestro local lo que aumentan las ventas y el interés de nuestros clientes

Todas nuestras máquinas de lavado, electrodomésticos y vending que utilizamos en el local son alquiladas a través de una empresa. Posteriormente, estas serán compradas con el tiempo.

Tratamos de buscar la tarifa eléctrica más económica que a la vez nos suministra la fuerza necesaria, en este caso Iberdrola.

Los clientes que son socios pueden beneficiarse de promociones y descuentos en locales próximos al barrio que también colaboran con nuestro establecimiento. De esta manera fomentamos el negocio local para asegurar una economía creciente.

Se podrán realizar también labores de colaboración puntuales con ciertos establecimientos para dar publicidad mutua y generar periodos de exclusividad con respecto a unos productos u otros.

Los clientes también cuentan con un papel en esto ya que se pueden realizar sugerencias desde la aplicación o en un buzón especialmente destinado a ello.

Fuentes de ingreso

1. Restaurante/Bar

Ofrecemos una amplia carta de productos, tanto en establecimiento como en pedidos On-Line. Al ser un establecimiento donde fomentamos la comunidad, ofrecemos descuentos o puntos de fidelidad a los clientes recurrentes o a aquellos que colaboren con iniciativas locales.

- **Precios y Ganancia:**

- Los platos de comida tienen un rango de precios entre 10 y 20 euros, dependiendo de la complejidad del plato (por ejemplo, una comida sencilla como pasta vs. un plato gourmet de temporada).
- Generalmente nuestro margen de beneficios es de un 40%. Esto no solo proviene del precio de los platos, sino de una gestión eficiente del inventario y de acuerdos estratégicos con proveedores que ofrecen precios competitivos sin sacrificar la calidad.

2. Lavandería Automatizada (Uso de Lavadoras y Secadoras)

La lavandería es un servicio que genera ingresos recurrentes, y su integración con la app permite una gestión optimizada de las reservas de las máquinas, asegurando que el espacio se utiliza eficientemente.

- **Precios de Lavado y Secado:**

- Por cada lavado: 3 a 7 euros dependiendo de los kilos de la lavadora y el programa deseado.
- Por cada secado: 2 a 4 euros dependiendo también del tiempo estimado y la capacidad de la lavadora.

Estos precios pueden incluir el uso de detergentes ecológicos y productos de limpieza de alta calidad, lo que también puede justificar un precio ligeramente superior a las opciones tradicionales y a nuestros competidores directos. Además, con el sistema de puntos de la app o tarjetas de socio, los usuarios pueden disfrutar de descuentos progresivos o incluso servicios premium, como la opción de doblar la ropa por un precio menor o incluso de forma gratuita.

3. Vending Automatizado

El vending ofrece una vía de ingresos fácil, con el que nos adaptamos y evolucionamos según la demanda. Además de los snacks y bebidas, el vending ofrece productos que se alinean con las necesidades diarias de los usuarios, como productos de higiene personal, artículos de limpieza o productos tecnológicos básicos.

- **Precios de Vending:**

- El rango de precios es desde los 0.50 a 7 euros por artículo, garantizando que los productos básicos (snacks, bebidas, etc.) estén dentro de un precio accesible
- **Productos premium:** También hay una gama de productos especiales, como toallas, candados u otros productos necesarios para una emergencia, a un precio ligeramente superior.

4. Reparto a Domicilio (Entrega de Comida y Lavandería)

El **servicio a domicilio** es una de las fuentes clave de ingreso de TTPE. Al integrar **entregas rápidas** de comida casera y lavandería, TTPE puede alcanzar a un público más amplio, incluso fuera del radio cercano.

- **Precios de Entrega:**

- **Comida a domicilio:** El costo de entrega podría estar entre 2 y 5 euros, dependiendo de la distancia basada en el código postal. Los clientes pueden disfrutar de descuentos en el costo de entrega si son miembros del club o si realizan compras regulares.
- **Lavandería a domicilio:** Este servicio puede tener un precio de 7 a 15 euros, dependiendo de la cantidad de ropa que se recoja y entregue y del servicio deseado.

Canales

Nos encargamos de difundir la apertura del local de una manera atractiva y generando curiosidad en el cliente gracias a nuestro equipo de marketing. Utilizamos métodos de promoción tanto digitales como tradicionales para asegurarnos de llegar a una audiencia diversa. Para captar a nuestro público más amplio, nos anunciamos principalmente a través de Facebook, Instagram y TikTok, aprovechando el gran alcance de estas plataformas. En ellas, publicamos contenido visual llamativo, como videos cortos y publicaciones interactivas que fomentan la curiosidad y conectan con los usuarios mediante el humor y los valores de nuestra marca.

Además, implementamos publicidad callejera, incluyendo el alquiler de vallas publicitarias, anuncios en autobuses y carteles propagandísticos en puntos estratégicos de la ciudad. Esto nos permite crear una presencia física notable y atraer a un público más amplio, tanto en la zona de influencia directa como en áreas cercanas. Para la apertura, también difundimos ****cupones iniciales**** con descuentos y beneficios exclusivos para nuevos socios, incentivando a las personas a visitar el local y experimentar todos nuestros servicios.

En paralelo, damos especial importancia a plataformas visuales como Instagram y TikTok, donde generamos contenido llamativo y auténtico para conectar con el público joven. A través de videos virales y contenido humorístico, buscamos posicionar a TTPE en la mente de los jóvenes y crear una comunidad digital activa. Además, colaboramos con influencers locales para dar mayor visibilidad a nuestra oferta y hacer crecer nuestra base de seguidores.

Junto con la app, que es fundamental para gestionar pedidos, reservas y perfil de usuario, también contamos con una página web interactiva que se actualiza a diario con información sobre el local, menús, productos y promociones. En la web los usuarios pueden consultar el catálogo de productos, hacer reservas para el restaurante, realizar seguimiento de pedidos online e incluso dejar reseñas que nos ayudan a mejorar continuamente. Además, para mayor accesibilidad, todas estas funciones pueden ser ejecutadas también a través de consulta telefónica, garantizando que todos nuestros usuarios, independientemente de su nivel tecnológico, puedan acceder a nuestros servicios.

Relaciones con los clientes

Las relaciones que ofrecemos son tanto directas como indirectas, con el objetivo de garantizar una atención completa y cercana al cliente.

Por un lado, contamos con asistencia personal, que incluirá diversas opciones de contacto:

- Asistencia en el local: Los clientes pueden hablar con un representante de la empresa directamente en el establecimiento para resolver cualquier duda o recibir ayuda personalizada.
- Soporte telefónico: Para aquellos que prefieren hablar con nosotros desde casa o mientras se desplazan, se ofrece un soporte telefónico accesible en todo momento.
- Asesoramiento personalizado: Además, brindamos un asesoramiento a medida, donde nuestros empleados están capacitados para ayudar a los clientes con cualquier necesidad o consulta relacionada con nuestros servicios.

Por otro lado, ofrecemos autoservicio a través de varias herramientas:

- Página web dedicada a preguntas frecuentes (FAQ), que permite a los clientes encontrar respuestas rápidas y detalladas a sus dudas más comunes.
- Sección en la app: Dentro de la aplicación también se incluirá un espacio para preguntas frecuentes, lo que facilitará aún más la autosuficiencia de los usuarios.

Para fortalecer la relación empresa-cliente, implementamos un sistema de retroalimentación activa:

- Encuestas de satisfacción: Recogeremos opiniones a través de encuestas para conocer la experiencia de los clientes y mejorar continuamente nuestros servicios.
- Propuestas de los clientes: Permitimos que nuestros usuarios sugieran ideas para mejorar nuestros productos y servicios, lo que fomenta una participación activa y una comunidad más unida.

Finalmente, estamos trabajando en una relación más tecnológica, simulando una interacción personal mediante herramientas avanzadas:

- Recomendaciones personalizadas: En la aplicación, se añadirá un apartado con recomendaciones basadas en inteligencia artificial. Aunque esta función es opcional y su implementación dependerá de la viabilidad técnica, su objetivo será ofrecer sugerencias de productos o servicios de manera personalizada, mejorando la experiencia del usuario.

Recursos clave

En primer lugar, es esencial contar con recursos físicos como el local comercial. Este espacio albergará el restaurante, las áreas de almacenamiento, la lavandería y las máquinas de vending, siendo el centro neurálgico de nuestras operaciones. Además, el equipamiento de cocina es otro recurso indispensable, incluyendo planchas, extractores, freidoras y frigoríficos, entre otros, que permitirán preparar los platos de alta calidad que ofrecemos. También son clave las lavadoras y secadoras para el servicio de lavandería, y por supuesto, las máquinas de vending que estarán disponibles en todo momento para ofrecer productos rápidos y variados. Todo esto se complementa con el mobiliario y la decoración que no solo deben ser funcionales, sino que deben crear un ambiente cómodo y acogedor para nuestros clientes.

En cuanto a los recursos tecnológicos, son fundamentales para la gestión y optimización de nuestros servicios. La aplicación móvil y la página web son dos herramientas imprescindibles para la gestión de pedidos, reservas y la interacción con los clientes, permitiendo que la experiencia sea fluida y cómoda. A través de estas plataformas, los clientes podrán hacer reservas, realizar pedidos en línea y gestionar su experiencia de manera eficiente. Además, contamos con un sistema de gestión de pedidos que nos permite coordinar todos los flujos de trabajo de manera organizada, tanto para las solicitudes presenciales como las realizadas a través de la app. La seguridad también es un aspecto clave, por lo que el local estará equipado con cámaras de seguridad para garantizar la protección tanto del espacio como de nuestros clientes.

En cuanto a los recursos humanos, el equipo es fundamental para asegurar que el servicio sea de alta calidad. Necesitamos contar con un equipo de cocina profesional, capaz de preparar platos que cumplan con nuestros estándares de calidad. También es esencial el equipo de servicio a mesa (camareros), quienes serán los encargados de ofrecer una atención al cliente excepcional, asegurando una experiencia memorable. Además, el personal administrativo será fundamental para la coordinación y gestión general del local, supervisando el funcionamiento de todas las áreas. También contamos con personal de limpieza y mantenimiento, que se encargará de mantener el local en perfectas condiciones, lo cual es fundamental para ofrecer un ambiente agradable y seguro. Este equipo puede ser en su mayoría parte de nuestros propios empleados, lo que optimiza costos y asegura un control más directo sobre la calidad del servicio. Finalmente, es necesario un equipo de soporte técnico que pueda gestionar cualquier incidencia tecnológica, desde la infraestructura digital hasta los sistemas de pedidos en línea.

Por último, los recursos estratégicos juegan un papel crucial. En primer lugar, nuestras recetas y menús serán uno de los principales diferenciadores. Ofreceremos platos únicos que destaquen por su sabor y calidad, algo que nos permita sobresalir en el mercado. Además, necesitamos un sistema de branding sólido, que nos permita construir una identidad clara y reconocible para

nuestros clientes, tanto en el local como en el entorno digital. Esto se complementará con relaciones estratégicas con proveedores, asegurando que siempre podamos contar con productos frescos y de calidad, a través de acuerdos que favorezcan la disponibilidad y el abastecimiento constante de nuestros insumos.

Actividades clave

Para que todo se lleve a cabo en las instalaciones se deben realizar varias actividades para garantizar su correcto funcionamiento, la propuesta de valor y se generen ingresos. Para ello contamos con preparación de alimentos, elaboración de platos garantizando calidad y sabor, la gestión de inventarios, asegurar de que no falten productos, el mantenimiento del área, limpiando por las mañanas el local, todo esto para garantizar una correcta producción.

La gestión de pedidos On-Line se realizará gracias a la recepción y procesamiento de estos, además de que la aplicación contará con actualizaciones para mantener el menú actualizado junto a sus precios y su disponibilidad.

Para el área de lavandería se necesita un mantenimiento semanal de las máquinas, que se asegure de que funcionen y no se queden sin detergentes u otros productos necesarios para su correcto funcionamiento y la atención al cliente para ayudar a los clientes a usar las máquinas si no desean ser ayudados por el trabajador.

El vending sería parecido a la lavandería con un mantenimiento casi diario de productos, que, aunque no se agote la fila completa es por seguridad para no tenerla que reponer por el día y que nuestros trabajadores tengan que ir a reponer.

Finalmente, para la gestión administrativa se necesitará seleccionar y supervisar a los empleados de manera correcta, además de controlar todos los ingresos y la propia rentabilidad del negocio.

Estructura de costes

Para este apartado los costes se dividirán principalmente en:

Los costes iniciales que contaría con todo el equipamiento de cocina, el mobiliario, la maquinaria de lavandería y vending, el desarrollo de la aplicación de pedidos On-Line y todo el diseño y branding.

Costes fijos donde se encuentra el alquiler del local (su costo al mes), los servicios básicos como es la electricidad, agua, gas... los seguros para cubrir posibles daños y los permisos comerciales y requisitos legales. También nos

encontramos con el mantenimiento para comprobar que todo esta bien y no hay ningún problema, a esto se le añaden todos los sueldos y la seguridad social de los trabajadores y por ultimo el gasto de marketing con toda la publicidad.

Los costes variables serian los costes de materia prima, los alimentos con los que se manejaría y todo con lo que contaría el menú, también serían los snacks con los que se abastecerían las maquinas vending y por último el suministro para la lavandería. Se tendrían en cuenta también los gastos por el empaquetado y por las servilletas y cubiertos.

Por ultimo nos encontramos con los costes extras (estos no tienen porque estar), que seria todo el gasto en formación de personal y su capacitación, y las actualizaciones y mantenimiento de la aplicación de pedidos e incluso del mantenimiento del software de las máquinas de lavandería y vending.