



PROPUESTA DE VALOR

Hemos creado una cafetería con un espacio principal destinado a estudiantes, y trabajadores que puedan reunirse en grupo o individualmente para estudiar o realizar trabajos mientras disfrutan del desayuno o el almuerzo. La cual, está ubicada en Andoain, Calle Ama Kandida Nº 14. Además de tener otro espacio solamente para tomar el café o el almuerzo o la merienda.

Horario de funcionamiento será de:

- **Lunes a viernes:** 7:00 – 20:00
- **Sábados y domingos:** 8:00 – 20:00

Algo a tener en cuenta, es que en Goizargi Café ofrecemos adaptabilidad para las personas que tienen alergias en cualquier caso. Además que ofrecemos la opción de hacer pedidos tanto por instagram como por whatsapp.

Goizargi, al ser un espacio destinado al estudio y al trabajo, algunos clientes podrían permanecer demasiado tiempo ocupando una mesa tras consumir poco, lo que dificultará la rotación y afectaría la rentabilidad del negocio.

Para equilibrar la comodidad del cliente con el buen funcionamiento del local, se establecerán tiempos de estancia recomendados según el tipo de consumo:

- **Para cafés o desayunos** → 1 hora y 30 minutos
- **Para almuerzos/meriendas** → 2 horas

Además, hemos considerado la posibilidad de que, al solicitar el desayuno, café o almuerzo, junto con el ticket correspondiente, se asigne un código de acceso al Wi-fi que tenga una duración limitada, de acuerdo con el tiempo establecido anteriormente. Y con ese mismo código se podrá cargar el portátil durante ese tiempo, activando la corriente desde ese instante hasta pasado el tiempo correspondiente. Eso se controlará con un enchufe inteligente el cual estará conectado a nuestra red, así activando y desactivando la corriente con total libertad.

Además, al ser una empresa que nos dedicamos principalmente a los cafés, almuerzo y merienda, es posible que en ciertos momentos del día la cantidad de clientes disminuya.

Para ello, hemos pensado en implementar una promoción tipo "Pincho pote", en la que los productos sobrantes del día se ofrecen a un precio reducido, con el objetivo de aprovechar al máximo los alimentos.

La competencia entre locales es cada vez mayor. Por eso, es importante analizar los factores que pueden afectar nuestro negocio, como la presencia de locales cercanos con productos similares, los precios del mercado y los horarios más amplios de otros establecimientos. Este análisis nos permitirá indicar soluciones y estrategias para ser competitivos.

En primer lugar, tenemos los locales de alrededor que ofrecen productos parecidos a los nuestros. Soluciones que tomaremos:

- Crear una atención personalizada, cercana y amable. Muchas veces los clientes prefieren un lugar por cómo los tratan.
- Publicar lo que ofrecemos por redes sociales, destacar reseñas positivas y ofrecer pedidos por whatsapp.
- Incluir detalles como una bebida natural, postre pequeño o envases ecológicos sin subir mucho el precio.
- Ofrecer recetas propias, ingredientes frescos y combinaciones de pinchos únicos.

Por otro lado, tenemos la competencia de los precios de nuestros productos. Debido a la competencia cercana. Soluciones que tomaremos:

- Identificar qué podemos mejorar si sacrificamos calidad. Por ejemplo: proveedores más económicos, porciones mejor medidas...
- Si los precios son un poco más altos, comunicaremos por qué lo valen: mejor sabor, ingredientes frescos, porciones más abundantes...
- Definiremos el tipo de cliente que tenemos y enfocaremos la oferta hacia ellos. No todos los clientes buscan lo más barato, algunos valoran más la calidad, presentación y rapidez.

Y por último, tenemos otra competencia que son los locales con horarios más amplios a los nuestros. Y para solucionarlo tomaremos estas medidas:

- Ofrecer pedidos anticipados o entregas programadas.
- Usaremos descuentos para atraer clientes en las horas que tengamos menos clientes.

Goizargi, también va a tener objetivos de desarrollo sostenible como:

- Reducir el desperdicio de alimentos



Se busca aprovechar mejor los recursos y evitar el desperdicio. Para lograrlo, planificamos las compras según la demanda diaria, conservaremos adecuadamente los alimentos y reutilizaremos ingredientes en nuevas preparaciones.

- Promover la producción local-km0 (comprar a proveedores cercanos)



Apoyamos a los productores locales no sólo impulsar la economía de nuestra comunidad, sino que también reducimos la huella de carbono asociada al transporte de los productos.

- Reciclar los envases utilizados



Separaremos los desechos reciclables (plásticos, vidrio y cartón) y usaremos envases biodegradables o reutilizables para los alimentos. También colocaremos contenedores diferenciados y formaremos al personal sobre prácticas de reciclaje. Estas acciones ayudan a reducir el impacto ambiental y mejorar la imagen responsable del negocio.