

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

El principal problema que resolvemos es el estrés entre cocina, servicio y los clientes, ya que se forma un ambiente tenso por el retraso de la comida y la desesperación del cliente por comer y no saber con exactitud cómo va su plato, nosotros nos vemos afectados ya que somos la cara de cocina; resolvemos e innovamos ya que todavía muchos restaurantes tiene un servicio tradicional.

Con SafeBite damos tranquilidad al cliente y a los trabajadores ofreciendo una solución digital clave con pulcritud y añadiendo confianza a negocios que permite a los restaurantes modernizar su gestión, aumentar la satisfacción del cliente y proyectar una imagen innovadora y sostenible. Al aplicar nuestra herramienta, no solo agilizamos el pedido y la entrega, sino que también reduce errores, mejora la organización interna y fomenta la fidelización de nuestros clientes.

¿Qué es lo que nos hace diferente y, por lo tanto, es por lo que nuestro cliente está dispuesto a pagarnos?

Hacemos diferencia no solo digitalizando el servicio si no también mejorando la comunicación, reduciendo el estrés y transformando por completo la experiencia en los negocios, ofreciendo una solución simple, eficiente y accesible que se adapta a cualquier tipo de establecimiento, desde pequeños negocios a grandes.

Los clientes están dispuestos a pagar porque impulsa el servicio evitando errores en el establecimiento y acelerando el servicio, mejora la organización en el negocio, cocina, sala, reduciendo cargas de trabajos y el estrés personal, aumentando la satisfacción al cliente que puede mirar cómo preparan su plato.

SafeBite proyecta una imagen moderna y sostenible eliminando el papel y apostando por la innovación, es fácil de adoptar y con resultados visibles.