

Problem <ul style="list-style-type: none">• Brak dostępu do różnorodnych, wysokiej jakości potraw kulinarnych w lokalnej społeczności.• Turystom brakuje opcji gastronomicznych, które byłyby wyjątkowe i reprezentatywne dla regionalnej kultury.• Poszukiwanie restauracji na specjalne okazje często ogranicza się do standardowych ofert.	Rozwiązanie <ul style="list-style-type: none">• Restauracja oferuje nowatorskie połączenia kulinarnych smaków i inspiracji z różnych kultur.• Menu dostosowane do sezonów i dostępności lokalnych składników.• Przestrzeń zapewniająca wyjątkowe doświadczenia gastronomiczne.	Propozycja wartości <ul style="list-style-type: none">• Lokal oferuje szeroki wybór unikalnych dań kulinarnych, łączących różne kuchnie i smaki.• Lokalne, świeże składniki i zrównoważone podejście do żywności.• Elastyczność menu, dostosowane do różnych grup i preferencji żywieniowych.	Przewaga <ul style="list-style-type: none">• Unikalność menu i podejście do łączenia kulinarnych smaków.• Lokalność i zrównoważone wybory żywnościowe.• Elastyczność dostosowania menu do różnych grup klientów.	Segmenty klientów <ul style="list-style-type: none">• Mieszkańcy lokalnej społeczności poszukujący różnorodnych smaków i doświadczeń kulinarnych.• Turyści odwiedzający region, którzy chcą spróbować unikalnych dań i doświadczyć lokalnej kultury.• Grupy przyjaciół i rodzin poszukujące miejsc na specjalne okazje i spotkania towarzyskie.• Klienci preferujący zrównoważone i lokalne wybory żywnościowe.
	Kluczowe wskaźniki <ul style="list-style-type: none">• Liczba rezerwacji online i oceny klientów.• Koszt pozyskania klienta.• Stopa zapelnienia restauracji.		Kanały <ul style="list-style-type: none">• Kampanie reklamowe w mediach społecznościowych podkreślające unikalność i różnorodność menu.• Ulotki dystrybuowane w lokalnej społeczności i miejscach turystycznych.• Strona internetowa i rezerwacje online.	
Koszty <ul style="list-style-type: none">• Koszty zakupu składników i utrzymania restauracji.• Wydatki na marketing i reklamę.• Personel kuchenny i obsługa.		Przychody <ul style="list-style-type: none">• Model oparty na sprzedaży potraw oraz napojów.• Możliwość wprowadzenia specjalnych pakietów dla grup i ofert okolicznościowych.• Potencjalne partnerstwo z lokalnymi producentami żywności.		