

Socios Clave Se ira a eventos gastronómicos. Se hablara con varios dueños de restaurantes para forjar alianzas. También hablar con proveedores de comida o otro servicios a restaurantes para buscar una clientela común	Actividades Clave Se prepara plantillas para menús. También se buscara clientes a través de redes sociales o investigando.	PROPUESTA DE VALOR LServices ofrece una nueva forma de pedir y mostrar la carta del cualquier tipo de restaurante. Esta manera innovadora también permite filtrar los platos que ofrece el restaurante para separar aquellos que tengan cierto alergeno y así poder pedir de manera eficaz y segura.	Relación con los cliente Se buscara una atención dedicada y personalizada. Con posibilidad de anunciarse en la web	Segmentación de clientes El principal cliente que se busca son aquellos restaurantes como hamburgueserías o comida fusión que la lleve gente joven y enfocada a gente joven. Al presentar una nueva manera de ver las cosas podrán llamar la atención de más personas en especial un publico joven.
	Recursos Clave Físicos: Se necesita de un servidor donde se alojara las web. Intelectuales: Conocimientos sobre servidores e informática. Humanos: Conforme la empresa vaya creciendo será necesario más empleados.		Canales Los principales medios de mostrar el servicio será en web de cocina o redes sociales.	
Estructura de costes Los principales gastos de la empresa estarán enfocados en mantener el servidor encendido todo el tiempo y en el marketing de la empresa para llegar al mayor publico posible.			FLUJOS DE INGRESO Se centra principal en un servicio de suscripción con varios niveles. El primer nivel será el servicio básico y con anuncios. El siguiente nivel será sin anuncios y por último el servicio más caro tendrá personalización para la carta con elementos del restaurantes y mejoras. Los precios se irán ajustando conforme la demanda.	