

BOMBON BOSS

Índice

2. Análisis de la situación actual.....	2
2.1. Análisis interno de la empresa.....	2
2.1.1. Historia y trayectoria.....	2
2.1.2. Productos o servicios.....	3
2.1.3. Recursos y Capacidades.....	3
2.1.4. Análisis de la cadena de valor.....	6
2.1.5. Colaboraciones.....	6
2.2. Análisis externo.....	8
2.2.1. Análisis del Mercado Nacional.....	8
2.2.2. Análisis PESTEL.....	8
2.2.3. Análisis de la competencia.....	10
2.3. Análisis DAFO.....	10
2.4. Bibliografía.....	11



2. Análisis de la situación actual

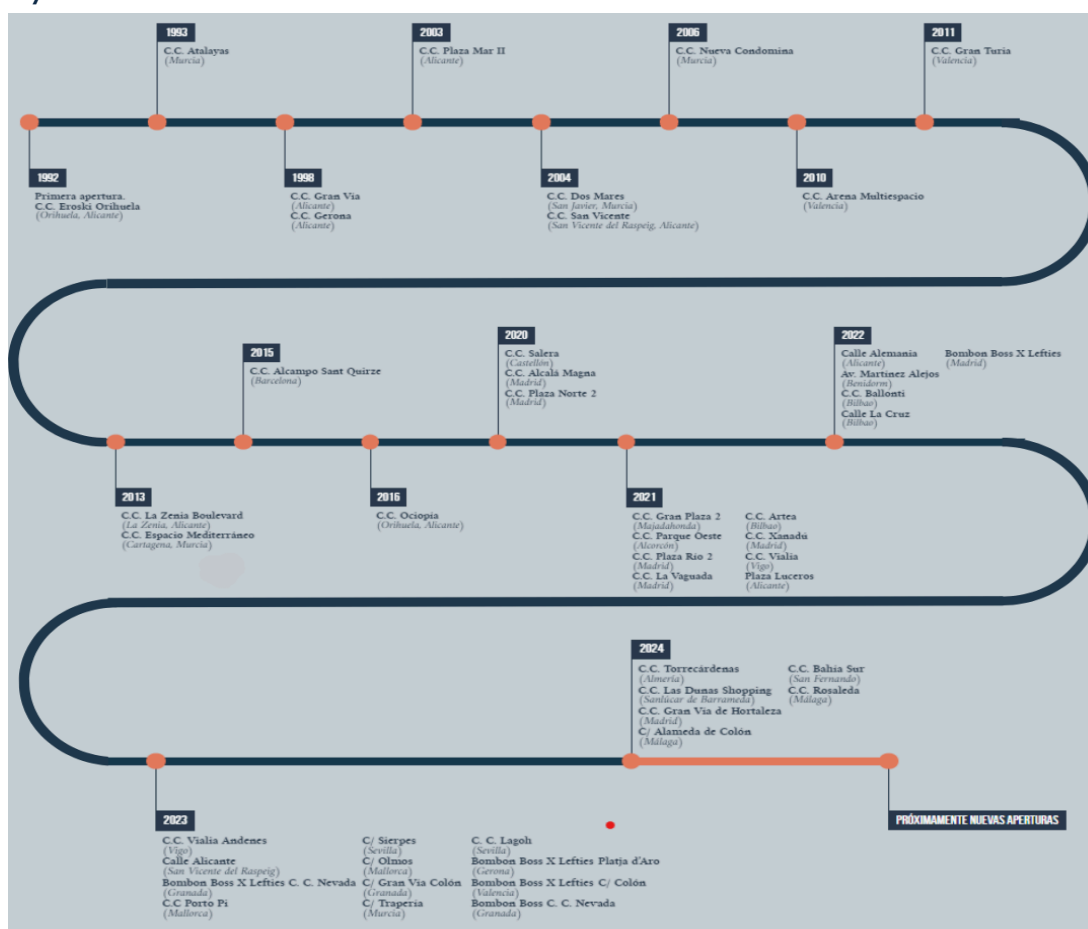
2.1. Análisis interno de la empresa

2.1.1. Historia y trayectoria

Bombon Boss nace en 1992 con un negocio familiar, buscando ofrecer un momento especial a cualquier hora del día. El proyecto actualmente cuenta con 47 tiendas, repartidas a lo largo de:

- La Comunidad Valenciana
- Madrid
- Andalucía
- Cataluña
- Murcia
- Galicia
- Euskadi
- Baleares

Para ilustrar el avance que ha tenido Bombon Boss desde sus inicios en 1992 hasta la actualidad, aquí está la gráfica de toda su trayectoria en estos años:



2.1.2. Productos o servicios

En las cafeterías de Bombon Boss, podemos encontrar un sabor auténtico, elaborado con ingredientes de la más alta calidad, en un ambiente acogedor y agradable. Y es que en Bombón Boss, saben que no hay nada como disfrutar de los pequeños momentos del día.

Ofrecen un servicio amable, ágil y rápido, donde lo más importante de sus recetas es la **calidad de los ingredientes**, para que lo único que tenga de rápida nuestra comida sea la velocidad a la que se prepara.

En cuanto a sus productos, el que podríamos destacar como el principal, es el **café de la variedad 100% arábica**, que se tuesta de forma natural y se muele al momento, en un lugar que ellos llaman “La Fabriquita”, garantizando una experiencia única para los amantes del buen café.

Además del café, Bombon Boss ofrece una **amplia variedad de opciones dulces y saladas**, que incluyen tostadas, molletes, croissants, creps, sándwiches y ensaladas.

También dispone de bebidas como frappes y smoothies, así como diferentes tipos de leche y bebidas vegetales, adaptándose a todos los gustos y necesidades.

Todo esto es gracias a su departamento de I+D, siempre con los ingredientes de la más alta calidad, y queriendo innovar para ofrecer nuevas alternativas. Crea cada receta, y busca la elaboración perfecta para cada producto. Por eso, muchas de las recetas de sus productos, son secretas.

2.1.3. Recursos y Capacidades

1. Recursos tecnológicos :

La cadena de cafeterías de Bombon Boss decidió despegar en el ámbito tecnológico mediante el uso de aplicaciones y plataformas , en 2021 como Glovo , Too Good To Go , UberEats y JustEat. Todas estas propulsando la entrega a domicilio y facilitando a sus clientes que disfruten de sus productos sin necesidad de salir de casa.

Bombon Boss ha logrado alcanzar a sus clientes que optan por la comodidad de sus hogares ,posibilitando recibir sus productos favoritos con la mayor rapidez y facilidad.

Las aplicaciones como Glovo ,UberEats y JustEat han obtenido unas reseñas positivas entre 4 a 4.5 estrellas tan solo en Alicante ,por lo que este servicio está funcionando a la perfección.

Además , la aplicación Too Good to GO es utilizada por parte de la empresa para evitar el desperdicio de alimentos .

De esta manera fomentando la sostenibilidad evitando más de 4 toneladas de CO2 tan solo en 2021 y actualmente llevan salvados 39.232 packs de comida, tal y como han mencionado en su Instagram este 2024.

En cuanto a su promoción y visibilidad , utilizan tecnologías como las redes sociales , Instagram sobre todo, donde interactúan con sus clientes , lanzan promociones , comparten fotos y videos .De esta forma han mejorado su presencia en línea, atrayendo a muchos más clientes de los que pueden obtener en cualquiera de sus establecimientos y teniéndolos informados sobre nuevas aperturas y promociones .

En resumen , los recursos tecnológicos de Bombon Boss residen en las facilidades de distribución de productos mediante el delivery y la red social Instagram como punto fuerte para darse a conocer y compartir novedades.

2.Recursos financieros :

Bombon Boss posee unos activos registrados por un valor de 10.199.877€ y unas ventas de 16.671.395€ esto en 2022. Gracias a estas cifras han conseguido situarse en el puesto 15.622 en el ranking nacional ,en Alicante se sitúa en el ranking en el 371 y en el ámbito sectorial en el 6 puesto.

Por lo que estas cifras sólo muestran el crecimiento exponencial de la empresa ,dado que en el 2024 se han podido contemplar numerosas aperturas en la Península ,por lo que en la actualidad seguramente se hayan superado con creces los números de 2022.

3.Recursos humanos :

El proceso de selección de empleados consta de una serie de pasos asegurándose que los candidatos son los adecuados consta de los siguientes pasos :

1. Inscripción de la oferta → Buscar la oferta que mejor se adapte a tu perfil y experiencia personal, es ideal para lograr una entrevista.

2. Entrevista/ dinámica grupal→ Se pondrán en contacto contigo para acordar una entrevista o dinámica grupal.
3. Feedback → Después de dicha entrevista,contactarán de nuevo contigo ,para informarte del proceso y los pasos a seguir.
4. Certificado de Manipulador de Alimentos y el curso de Gestión de Alérgenos → Es esencial para trabajar en la empresa.
5. Firma contrato → La firma se realiza online , desde el móvil de una manera sencilla.
6. Bienvenida a Bombon Boss → Una vez todos los pasos se hayan completado y la formación de PRL se haya efectuado.

Después de esta selección ,Bombon Boss se enfoca en crear equipos de trabajo funcionales ,bien formados y con vocación en su servicio , de esta forma creando un ambiente laboral efectivo y ofreciendo .Esto se conforma de lo siguiente :

- Formación inicial →En esta formación inicial ,los nuevos trabajadores pasan por un proceso de inducción , en el cual reciben una capacitación completa sobre los servicios que proporciona y los procedimientos a seguir.
- Formación continua → Los empleados tienen la oportunidad de acceder a cursos y talleres para mejorar sus habilidades.
- Jornada flexible → La empresa ofrece horarios que se complementen con los estudios u otras actividades ,de esta manera ,se posibilita el equilibrio entre trabajo y vida personal.
- Equipo joven y dinámico → Este tipo de ambiente fomenta la colaboración ,la productividad y la creatividad.
- Cercanía → En la empresa se incentiva un ambiente cercano y el apoyo mutuo.

- Descuentos especiales → Los empleados gozan de descuentos en productos y servicios.

Estas formaciones ,el ambiente que crean ,posibilidades que les ofrecen a los empleados , todo esto en su conjunto crea un espacio óptimo de trabajo ,dadas las facilidades que aportan y otros recursos complementarios.

2.1.4. Análisis de la cadena de valor

A continuación, exponemos un análisis sobre la cadena de valor de nuestra empresa:

- Insumos y Materias Primas → Bombon Boss utiliza ingredientes de alta calidad para sus productos, lo que asegura un sabor auténtico y delicioso.
- Procesos de Producción → La empresa se enfoca en ofrecer productos recién horneados y al momento, lo que requiere un proceso de producción eficiente y rápido.
- Distribución → Bombon Boss cuenta con tiendas propias en varias localidades y también ofrece servicio de delivery a través de plataformas como Glovo.
- Marketing y Ventas → La cadena utiliza estrategias de marketing para atraer a clientes, como colaboraciones con apps para evitar el desperdicio de alimentos y la apertura de nuevas tiendas en centros comerciales.
- Servicio al Cliente → En sus cafeterías, se busca crear un ambiente acogedor y agradable para los clientes, lo que mejora la experiencia de compra.
- Innovación y Expansión → Bombon Boss ha ampliado su capital y ha abierto nuevas tiendas fuera de su región original, buscando crecer y expandirse nacionalmente.

2.1.5. Colaboraciones

Bombon Boss X Lefties:

Bombon Boss ha logrado cerrar una alianza con una de las marcas de Inditex, Lefties ,creando un nuevo concepto de tienda híbrida que combina la moda y el café.

Este modelo comenzó en el año 2022 a finales de verano en un proyecto piloto en Barcelona y que también acabó llegando a Madrid.Este tipo de tiendas las denomina ‘tiendas del futuro’ por

sus nuevas tecnologías implantadas, como son los probadores inteligentes, la personalización de prendas, máquinas de arcade etc.

Las flagship store (o tienda insignia), están diseñadas para ofrecer una experiencia de compra inmersiva, reflejando la identidad y valores de la marca. Como lo son las tiendas de Madrid y Barcelona, cuentan con 4 plantas, integrando una parte física, online, una enfocada en moda accesible y un espacio experiencial a través de la cafetería de Bombon Boss. Una zona en la que se puede disfrutar en familia y tomar un tentempié antes o durante las compras, sin la necesidad de salir de la tienda.

Esta es una buena manera de que los clientes terminen consumiendo más, al mismo tiempo que invierten tiempo junto a sus familiares e interactúan en un ambiente mucho más futurista.

Sorteo de 1 café al día durante 1 mes

La empresa Bombon Boss ha organizado un sorteo nacional a través de Instagram, el cual era válido desde el 1 de octubre de 2024 hasta el 7 de octubre de 2024 a las 13.00.

Este sorteo consiste de un café gratis por día durante un mes a canjear del 1 al 30 de noviembre de 2024. Además, el cliente tiene la posibilidad de elegir el tipo de café al gusto. Pero para poder participar era necesario:

- Seguir a @bombon_boss
- Mencionar a un amigo o amiga que no puede vivir sin café
- Dar like a la publicación

Este sorteo es una muy buena forma de aumentar sus interacciones en redes sociales, como ayudar a fidelizar clientes y por supuesto atraer a nuevos clientes.

Creación de productos mediante marcas conocidas

Para la elaboración de sus productos utiliza marcas de calidad como son Nocilla, Pascual y Nestlé.

Estas siendo un signo de calidad, distinción y de esta manera sus clientes están informados de lo que ingieren. Por ejemplo, la leche que le añaden al café, el consumidor sentirá mayor confianza y seguridad al usar productos de renombre como en este caso lo es Pascual. Al igual que en sus productos de bollería, el uso de Nocilla en ellos aporta ese factor de distinción, ya que no es cualquier crema de cacao del mercado.

2.2. Análisis externo

2.2.1. Análisis del Mercado Nacional

A nivel nacional, podríamos decir que Bombon Boss tiene un gran nivel de competencia, ya que en prácticamente todas las ciudades nos encontramos con cafeterías con mucho nombre, y que pueden competir contra las tiendas con las que cuenta nuestra empresa a lo largo de todo el país.

En el caso de la Comunidad Valenciana y Murcia, podríamos hablar de D-Origen Coffe, Vértigo y Calambre o de Panaria, tres grandes cafeterías que compiten codo con codo con Bombon Boss.

Sin embargo, donde más competencia encontramos a nivel nacional, sería en las grandes ciudades, como lo son Madrid o Barcelona.

En el caso de Madrid, podemos destacar algunos nombres como The Fix, Dosis Café, Hola Coffee o Hanso Café, entre muchos otros. Ofrecen cafés, así como bollería o salado, y permiten también, al igual que Bombon Boss, experimentar una agradable velada en sus instalaciones

En el caso de Barcelona, tenemos también una gran variedad de cafeterías, entre las cuales destacamos Three Marks Coffee, Grooffee o Hidden Coffee Les Corts. Al igual que nuestra empresa, son tiendas muy demandadas en Barcelona, ofreciendo productos y servicios similares, por lo que suponen un gran nivel de competencia.

Cabe destacar que en otras zonas como Galicia, Euskadi o Baleares, no hay cafeterías que puedan hacerle tanta competencia a las tiendas de Bombon Boss como las que podemos encontrar en zonas como las nombradas anteriormente.

2.2.2. Análisis PESTEL

Ámbito político	Regulación de alimentos: Bombon Boss debe cumplir con normativas locales e internacionales de seguridad alimentaria, etiquetado y comercialización.
	Aranceles y barreras comerciales: Como la empresa importa materias primas, como cacao, las políticas de comercio exterior y los acuerdos arancelarios pueden

	influir en costos y márgenes.
Ámbito económico	Inflación: La inflación puede impactar el costo de producción de la bollería debido a la materia prima.
	Tipo de cambio: Si Bombon Boss importa de otros países, la fluctuación en los tipos de cambio puede afectar sus costos logísticos.
Ámbito social	Hábitos de consumo: Hoy en día cada vez se buscan más productos saludables y sostenibles. Bombón Boss puede verse presionada para adoptar prácticas más saludables (por ejemplo, menos azúcar o productos veganos).
	Ética en el consumo: Los consumidores valoran cada vez más que las empresas utilicen materias primas obtenidas de manera sostenible, como el cacao de comercio justo.
	Cambios demográficos: La población joven tiende a preferir experiencias únicas y productos diferenciados, lo que puede favorecer a Bombon Boss si se posiciona como una marca premium como Starbucks.
Ámbito tecnológico	Innovación en productos: Bombon Boss debe estar atenta a las innovaciones en la industria del chocolate.
	Marketing digital: La empresa puede beneficiarse de las herramientas digitales para segmentar mejor a sus clientes y llevar a cabo campañas de marketing más personalizadas.
	Automatización de la producción: Las mejoras en la tecnología de producción pueden ayudar a Bombon Boss a ser más eficiente y a reducir costos. Inversiones en maquinaria moderna pueden mejorar la calidad y consistencia de los productos.
Ámbito Ecológico	Sostenibilidad: Los consumidores están cada vez más conscientes del impacto ambiental. El uso de envases ecológicos, puede mejorar la imagen de Bombon Boss.
	Cambio climático: Factores como el cambio climático pueden afectar la producción de cacao y, en consecuencia, los costos de las materias primas.
Ámbito Legal	Normas de seguridad alimentaria: Cumplir con las leyes de sanidad y seguridad alimentaria es crucial para evitar sanciones y problemas de reputación.
	Normas de seguridad alimentaria: Cumplir con las leyes de sanidad y seguridad alimentaria es crucial para evitar sanciones y problemas de reputación.

	Leyes laborales: Bombon Boss debe asegurar el cumplimiento de las leyes laborales en términos de condiciones de trabajo, salarios justos y protección a los trabajadores.
--	---

2.2.3. Análisis de la competencia

Una vez hemos visto la competencia a nivel nacional de Bombon Boss, destacando sobre todo Madrid y Barcelona, vamos a ver a continuación la competencia a nivel internacional.

En este caso, destacaremos 2 grandes empresas, que se encuentran repartidas a nivel internacional, y que podrían suponer problemas para nuestra cafetería, a la hora de internacionalizarse. Estamos hablando de Starbucks y Dunkin

En el caso de Starbucks, cuentan con numerosas empresas repartidas por todo el mundo. Siendo exactos, cuenta con más de 38000 cafeterías repartidas en más de 80 países.

Ofrece, al igual que Bombon Boss, cafés, smoothies, entre otros, totalmente personalizados, así como alimentos tanto salados, como dulces prefabricados. Ofrece también la posibilidad de poder trabajar en sus instalaciones, gracias a su entorno moderno y laboral.

Por otro lado, tenemos Dunkin, empresa la cual está experimentada en ofrecer todo tipo de dulce, más concretamente, donuts, por ello ese nombre de empresa.

Sin embargo, gracias a su crecimiento, ha conseguido introducirse en el mercado de cafés, ejerciendo una fuerte presión sobre Starbucks y Bombon Boss, a pesar de no ser su fuerte.

2.3. Análisis DAFO

Como ya sabemos, el análisis DAFO es una sencilla herramienta de análisis estratégico, muy utilizada en la toma de decisiones de todo tipo de organizaciones y empresas.

Resulta de gran utilidad para emprendedores, autónomos y pymes a la hora de analizar sus proyectos y negocios, así como elaborar sus estudios de mercado, planes estratégicos y de negocio.

Permite realizar un análisis tanto interno como externo, dando a conocer así tanto las debilidades y fortalezas, gracias al interno, como las amenazas y oportunidades, gracias al externo.

Debilidades	Dependencia de un mercado en específico, falta de diversificación, precios de productos premium alto
Amenazas	Competencia, cambios en la preferencia de los consumidores
Fortalezas	Reputación, mucha experiencia, buenas ubicaciones a nivel nacional, calidad del producto, fidelidad del cliente
Oportunidades	Expansión a nuevos mercados, nuevos clientes, nuevos productos, nuevas alianzas estratégicas

2.4. Bibliografía

- [Bombon Boss](#)
- [Bombon Boss sigue creciendo y mantiene su plan de expansión nacional \(marketingdirecto.com\)](#)
- <https://www.profesionalhoreca.com/2021/09/15/la-cadena-de-cafeterias-bombon-boss-impulsa-su-expansion-nacional/>
- [Bombon Boss a domicilio en Alicante | Pide Online con Glovo \(glovoapp.com\)](#)
- [Pide Bombon Boss a domicilio cerca de tu localidad | Pide en Just Eat \(just-eat.es\)a cadena](#)
- [Bombon boss - Plaza mar Menú a Domicilio en Alicante | Menú & Precios | Uber Eats](#)
- [La cadena de cafeterías Bombon Boss impulsa su expansión nacional \(profesionalhoreca.com\)](#)
- [Información Ranking de Bombon boss sl | Ranking Empresas \(eleconomista.es\)](#)
- <https://www.empresa.es/empresa/bombon-boss/>
- [Ofertas de Empleo de Bombon Boss](#)
- [Opiniones sobre Bombon Boss: ¿cómo es trabajar allí? | Glassdoor](#)
- [La alicantina Bombon Boss se alía con Inditex para abrir la primera 'tienda de ropa con café' en Lefties - Alicanteplaza](#)
- [Así es la nueva flagship store de Lefties, la tienda del futuro más experiencial | Vogue España](#)
- [Así es el nuevo Lefties Digital Store Montera, más de 4000 metros cuadrados repletos de moda y tecnología que ya abrió sus puertas en el corazón de la Gran Vía madrileña \(marie-claire.es\)](#)
- <https://bombonboss.com/BBL/SORTEO.pdf>
- <https://bombonboss.com/es/sobre-nosotros/#filosofia>
- https://thebest-coffeeshops.com/listado/?_search=espa%C3%B1a

