

Matarife abastecedor carnicerías premium



Autores: Alonso, Cesar; Brandemman, Marisa;
Graupera, Valentin; Monzon Muñoz, Juan Carlos;
Rinaldi, Mariano y Sierra, Valeria.
Mail de Contacto:
rigorifico_proyecto@hotmail.com



presentación de la idea

La idea de negocio es instalar una cadena de 5 Carnicerías Premium ubicadas en puntos estratégicos de la ciudad de Córdoba, para proveer a los paladares más exigentes, brindándoles cortes vacunos de alta calidad. El abastecimiento se hará bajo la figura de un Matarife Abastecedor. El mismo faenara hacienda de su propiedad, en establecimientos de terceros, para luego abastecer su propia cadena de Carnicerías Premium. El fin será comercializar la totalidad de los animales producidos, es por ello que se venderá a terceros cuando el producto sea inferior al exigido o porque existan cortes que no sean consumidos por los clientes de las Carnicerías Premium.

¿QUE ES UNA CARNICERIA PREMIUM?

Una Carnicería Premium es aquella que no solo ofrece carnes de buena calidad, si no también brinda servicios que la diferencian de las demás carnicerías. Es decir, su mayor valor agregado se basa en su imagen y en las prestaciones que brinda al cliente.

Se busca brindar un producto y servicio diferencial, manteniendo estándares de calidad y asegurar el stock de nuestra carne. Los clientes de las Carnicerías Premium se caracterizan por su buen gusto y exigencia en calidad. Por lo que se buscara satisfacer y superar sus necesidades y expectativas de disfrute y seguridad, anhelando que la empresa sea identificada por su calidad, servicios e imagen.

SERVICIOS

Las Carnicerías Premium contarán con servicios adicionales para brindarle una mayor satisfacción al cliente y así lograr ventajas competitivas con respecto a la competencia:

- ▶ Se contará con un servicio de delivery para ofrecerle comodidad a los consumidores.
- ▶ Se brindara servicio de parrillero a domicilio.
- ▶ Se adicionará una vinoteca de bodegas reconocidas.

El personal en ventas estará instruido para asesorar e informar a los clientes cuando tomen la decisión de que corte llevar.

ESTRATEGIA

La empresa se basara en una estrategia de diferenciación enfocada en una buena calidad y sanidad de la carne. La carnicería como punto de venta minorista constituye el nexo entre la oferta de la cadena y el consumidor. Como tal, la atención personalizada de este ámbito resulta propicia para conocer en detalle las expectativas y requerimientos de la demanda.

Se creara una marca que identifique a la empresa por sus estándares de calidad, servicios y atención al cliente. Se apunta a crear un producto imaginario en la mente del consumidor de manera que genere fidelidad y compromiso con el mismo.

La empresa va a focalizar su negocio en la ciudad de Córdoba, no obstante esto no impide el crecimiento a nivel nacional en un futuro.

Contara con 5 sucursales ubicadas en barrios estratégicamente definidos. Los mismos se elegirán teniendo en cuenta factores como: nivel socio económico de la población y proximidad y cantidad de competidores.

ficha del empresario

Jorge Antonio Buttafuoco (48)

Productor Agropecuario.

Nombre de la Empresa: Las 3 "B"