



RESTAURANTE VIRTUAL

BLACK PORK JUST DO EAT



Black Pork tiene en la actualidad 3 tipos de negocio

01

Tienda B2C

Bocatas de pata asada,
hamburguesas de cerdo ibérico,
tortillas, ensaladillas, albóndigas, etc..

02

Tienda B2B

Cochinillo negro canario asado a la
sal, patas/jamones asados,
estofados, cochinillo segoviano, etc.

03

Exportación

Carne y jamon de cerdo de bellota
100% ibérico Español, enteros y
loncheados

Para los dos primeros disponemos de los cinco puntos para poder desarrollar correctamente este negocio, y son los siguientes:



Marca registrada en
España, HK, China y USA



Productos premium B2B2C
diseñados por nuestro
Chef ejecutivo.



Tecnología de ordering de
última generación contratada
a multinacional.



Equipo de marketing digital
especializados en pedidos
de comidas.



Empresas de delivery de
última milla con entregas
B2B2C

DELIVERY-ONLY VIRTUAL RESTAURANT



Cómo funciona el programa Black Pork

Black Pork ha creado un restaurante virtual solo para delivery con exquisitas comidas, tales como bocadillos de pata asada - nuestra especialidad - de hasta tres tipos diferentes, hamburguesas de cerdo iberico, ensaladillas, croquetas, albóndigas, perritos, tortillas, etc... Para ello buscamos restaurantes cualificados en España que quieran ser nuestros partners y atender y elaborar los pedidos que le llegan gracias a nuestra tecnología para que posteriormente empresas de delivery como Glovo, Uber Eats, etc lo recojan y lo lleven al domicilio particular o empresas de los clientes. A través de nuestra tecnología todos los partners de Black Pork reciben pedidos a través de una terminal gratuita que simplifica y agiliza los pedidos. Además de la tecnología y las zonas exclusivas de venta, Black Pork ofrece la formación del personal de cocina y se encarga de toda la promoción digital de los productos recién hechos y solo para delivery.

¿Por qué debería considerar convertirse en un socio de Black Pork?

Somos expertos en combinar los datos con el diseño de menús atractivos, la experiencia culinaria y el marketing digital para crear un restaurante virtual de éxito.



que quic

BLACK PORK JUST DO EAT



¿Su personal está inactivo en ciertas franjas horarias?

Para decidir si tiene sentido convertirse en un partner de Black Pork, necesitamos saber si tiene capacidad de elaborar nuestros productos.

En otras palabras, ¿Está su negocio inactivo o casi en ciertas franjas horarias y su personal con poco trabajo? ¿Pueden manejar más pedidos?

Usamos las cocinas y equipos que ya tienes.

Las recetas de Black Pork son muy fáciles de ejecutar con el inventario de productos y la maquinaria que se encuentran en la mayoría de las cocinas comerciales. Si tiene una cocina profesional con hornos, probablemente sea elegible para convertirse en un socio de Black Pork.

¿Quieres aumentar los ingresos?

Convertirse en un socio de Black Pork significa más pedidos e ingresos. No todos los operadores de restaurantes quieren aumentar los ingresos. Muchos están contentos con sus ganancias actuales.



DELIVERY-ONLY VIRTUAL RESTAURANT



¿Cuánto puedes ganar?

Muchos restaurantes asumen erróneamente que los pedidos en línea son demasiado caros. Piensan que las altas tarifas para las empresas de pedidos en línea no le dejarán obtener ganancias, pero eso se debe a que no son conscientes de que los pedidos en línea pueden suponer ingresos adicionales en una nueva línea de negocio.

Así es como funciona:

Los restaurantes potenciales partners de Black Pork ya pagan el alquiler de sus locales, la maquinaria y el personal mínimo, por lo que podemos restar esos gastos cuando calculamos la rentabilidad potencial de una nueva fuente de ingresos. Para determinar la rentabilidad de convertirse en un partner de Black Pork, los únicos costos que debemos incluir son los costos adicionales de convertirse en socio, como mano de obra adicional y la compra de los productos utilizados para la elaboración de los productos Black Pork.



BLACK PORK JUST DO EAT



Cuál es el beneficio potencial de convertirnos en partner de Black Pork?

Pues sencillamente obtendrás un margen bruto del 25%. Realizaremos juntos el escandallo de costes de cada producto y le aplicarás un 25% de margen a los mismos.

¡Es fácil comenzar a recibir más pedidos!

Cuando te conviertes en partner de Black Pork, te enviamos un terminal gratis para que comiences a recibir pedidos en el menor tiempo posible.

Costos iniciales

A diferencia de los acuerdos de franquicia tradicionales, convertirse en un partner de Black Pork no requiere grandes gastos iniciales excepto un pequeño stock de productos para el ejercicio del inicio de la actividad - máximo 750€ -, ningún compromiso a largo plazo y puedes cancelar nuestro acuerdo en cualquier momento.

Black Pork siempre cobra directamente de todos los clientes y cada 15 días liquidamos todas las facturas con nuestros partners.



DELIVERY-ONLY VIRTUAL RESTAURANT



PIDE ONLINE

BLACK PORK now

¡Consigue las mejores ofertas online en nuestra web y app!

BLACKPORK.ES

Francisco Wood Quintana,4, 35017 Las Palmas de Gran Canaria

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

Powered by **flipdish**

Ofrecemos todo lo que necesita para tener éxito.

Los restaurantes que seleccionamos obtienen:

- Zonas de venta en exclusiva
- Pedidos casi desde el primer día.
- Formación del personal de cocina
- Marketing digital para llegar a los consumidores finales
- Tecnología para agilizar y simplificar los pedidos

¿Preparado para comenzar?

Si estás interesado debes presentar una solicitud para convertirte en partner de Black Pork. Tenemos disponibilidad limitada en las principales ciudades y, para calificar, debe operar actualmente una cocina comercial con todos los elementos arriba mencionados y personal capacitado.

Si esta interesado, por favor contáctenos en el siguiente correo:

administracion@blackpork.es



“

**El delivery en España
crece un 80% en tres
años, hasta 2.600
millones de euros.**

”

Expansion 2 Agosto, 2022 - Victor M. Osorio

COMIDA A DOMICILIO

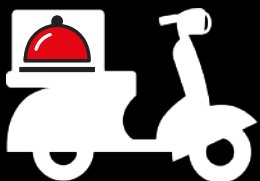


El reparto de comida a domicilio o *delivery* ya era una tendencia antes de la pandemia, pero el impulso generado por ésta y su impacto sobre los nuevos hábitos de consumo ha disparado su facturación en los últimos tres años.

**Total gasto
restauración**

400 Mill.

de pedidos
registrados al año



7%

**Reparto a
domicilio**

La actividad del sector ha crecido un 80% frente a sus datos previos a la pandemia, hace tres años, hasta alcanzar una facturación de 2.600 mill. € *.

**Según datos de la consultora de referencia en el sector de la restauración The NPD Group, presentados en la jornada Desgranando el food delivery, organizada por Aecoc Retail & Food- service Knowledge.*

Los datos de la consultora señalan que los servicios de comida a domicilio han **consolidado una cuota de mercado del 7% en el sector de la restauración en España y que el 72% de los consumidores pide ya comida a domicilio** a restaurantes o plataformas de delivery.

Este crecimiento y consolidación se está produciendo a pesar de la recuperación de los servicios en sala de los restaurantes, que a principios de 2022 llegaron a crecer por encima del 80%, pero sin afectar al volumen de pedidos a domicilio.

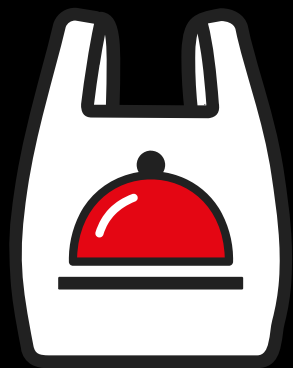
“El *delivery* está en nuestros hábitos de consumo diarios y, tras representar casi el total del negocio de la restauración durante el confinamiento, va a estabilizar su cuota de mercado sobre el actual 7%”.

Eduarne Uranga, directora ejecutiva de Food-service de The NPD Group

EN PLENA EVOLUCIÓN



El estudio indica que lo más habitual es que los pedidos se realicen para una media de 2,8 personas, con un gasto medio de 6,4 euros por comensal, lo que demuestra que hablamos de una actividad en la que el quick service o comida rápida, con un coste más reducido, tiene un enorme peso.



PEDIDO MEDIO

2,8

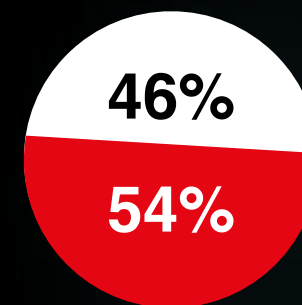
personas

6,4€

comensal

Respecto a los canales de compra:
el 46% de los pedidos se hace por teléfono,
mientras que el 54% se realizan vía online.

El sector está cambiando. No sólo por el
incremento de los pedidos online, sino también por
la vía de la oferta.



**Pedidos
teléfono**



**Pedidos
online**

"El delivery de hoy no es el mismo que teníamos antes de la pandemia; encontramos propuestas más experienciales, que buscan ser más eficientes y rentables y que ofrecen al consumidor un valor que va más allá del precio del producto" *Pablo de la Rica, gerente de Aecoc Retail & Foodservice Knowledge.*

Además de las opciones premium, como es el caso de El Goxo (Dabiz Muñoz) o La gran familia Mediterránea (Dani García), entre otras, el sector está diversificando su oferta mucho más allá de los restaurantes tradicionales o de comida rápida, sino también a otros formatos, para abarcar más franjas horarias. La semana pasada Just Eat añadió a Starbucks a su plataforma para repartir desayunos y meriendas.

FRECUENCIA DE PEDIDOS



Entre los usuarios del servicio, el 24% pide comida a domicilio al menos una vez por semana, mientras que un 26% lo hace con una frecuencia mensual y la mitad lo hace ocasionalmente.

24%

1 vez por semana



26%

1 vez al mes

50%

Ocasionalmente

Prioridades de los consumidores

a la hora de escoger en qué restaurante hacen su pedido:



Tipo de comida



Tiempo de entrega



Precio

El informe muestra que los cambios de hábitos ocasionados durante la **pandemia**, con un traslado de parte del consumo a los hogares, ha favorecido el crecimiento de los servicios de comida a domicilio. Pero no sólo eso. También refleja que las **personas que teletrabajan utilizan con mayor frecuencia los servicios de delivery**, ya que el porcentaje de usuarios que recurren a la comida a domicilio una vez por semana **sube hasta el 48% en este grupo**. Se trata del doble que de forma general.

TIENDA B2B

Grupos y Horeca

Todos los pedidos han de hacerse con **48 horas de antelación**, excepto para el cochinillo negro canario asado a la sal y el cochinillo segoviano que serán con 8 días de antelación.

Días y horarios de entrega a domicilio

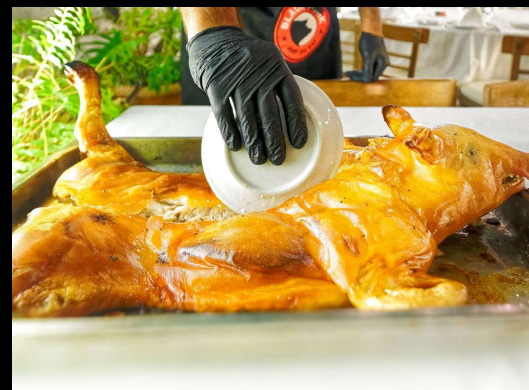
De Lunes a Domingos

Mañanas: de 13:00 a 14.00 horas.

Tardes: de 19:00 a 20:00 horas.



Pata/jamón asado de cochinillo negro canario



Cochinillo Segoviano



Cochinillo negro canario asado a la sal



Cochinillo negro canario a la sal



Pata asada



www.blackpork.e

TIENDA B2C

Desayunos, almuerzos y cenas



Bocadillo TIERRA MAGRA de presa ibérica



Bocata PORCHETTA



Bocata CANARIO de pata asada de cerdo blanco, queso fresco y alioli.



Bocata COCHINILLO NEGRO CANARIO de pata asada, queso fresco y alioli.



Bocata IBERICO de pata asada de cerdo ibérico, queso fresco y alioli



Hamburguesa CRUNCHY de secreto ibérico, queso cheddar bianchezza y guacamole



Perrito GOSSET de longaniza de cerdo, queso enmental y mermelada tomate.



Bocata SUBMARINO

TIENDA B2C

Desayunos, almuerzos y cenas



Biscuit desayuno



Tortilla de papas con jamón ibérico
BLACK PORK



Ensaladilla de papas BLACK PORK



Papas fritas CAJÚN



Albóndigas de cochino negro canario



Estofado de cochino negro canario



Montaditos de pata asada con queso



Croquetas de Jamón ibérico







































DELIVERY-ONLY VIRTUAL RESTAURANT

servimos exclusivamente a domicilio comidas recién elaboradas

www.blackpork.es