



FAQS ESTABLECIMIENTOS

¿Qué es Eat You Later?

Eat You Later es una **filosofía contra el desperdicio**, es una forma de tomar conciencia social a la vez que, como establecimiento, **recuperas un coste que dabas por perdido**.

Conectamos establecimientos y clientes para lograr una **redistribución eficaz y sencilla de los excedentes**. Es decir, todos aquellos alimentos (elaborados, frescos o con fecha de caducidad cercana) a los que no has conseguido dar salida por el canal habitual pueden ponerse a disposición del consumidor, que los adquiere con un gran porcentaje de descuento sobre el precio original.

¡Tú nos los tiras, y recuperas dinero que dabas por perdido y los clientes los compran a muy buen precio!

¿Para quién está pensado Eat You Later?

Para **cualquier tipo de establecimiento que tenga excedentes** (cafeterías, panaderías, pastelerías, restaurantes, herbolarios y tiendas ecológicas, tiendas de productos frescos o perecederos, caterings, empresas de restauración colectiva, etc).

Si te sobran 4 o 5 sándwiches, 3 menús, medio kilo de fruta, una ración de croquetas o un paquete de magdalenas sin gluten con fecha de caducidad cercana y no lo has conseguido vender, ¡EYL es para ti!

Si te da pena **tirar alimentos perfectamente aptos para el consumo**, si **no te gusta tirar dinero a la basura**, si **necesitas más visibilidad y tráfico para tu negocio**, si **no sabes qué hacer con tus mermas** y **quieres contribuir con proyectos de carácter medioambiental o social**, ¡también es para ti!

¿Por qué debería unirme a Eat You Later?

Porque no tiene ningún coste, pero sí numerosas ventajas. Entre ellas:

- **Dar salida a los excedentes** que no has conseguido vender durante el día, la semana, aquellos que han surgido inesperadamente por una cancelación de última hora o por un exceso de stock, etc.
- **Reforzar la imagen corporativa**, posicionando a tu establecimiento como un negocio que cocina cada día y donde todo es siempre fresco y de calidad.
- **Posicionar tu establecimiento como un lugar de consumo responsable** que promueve la sostenibilidad de su entorno y que no despilfarra.
- Para **aumentar la visibilidad de tu negocio en internet**, medios de comunicación, etc. para atraer nuevos clientes y favorecer la venta cruzada en el propio establecimiento.
- Porque **tu conciencia y tu educación te impiden despilfarrar**
 - Por que la legislación Europea y Española, están apostando cada vez más por la **Economía Circular**, fijando **políticas cada vez más restrictivas y multas para la industria y los negocios que más residuos generen.**
- Porque estarás formando parte de **“Alimentos con Ingrediente Social”**, nuestra comunidad de financiación y patrocinio de proyectos sociales con impacto medioambiental.

¿Cuánto me vais a cobrar por adherirme?

Cero euros. Darse de alta en nuestra plataforma Eat You Later es totalmente gratuito. **Tampoco te cobraremos ninguna cuota mensual.**

Entonces, ¿qué beneficio económico obtengo yo?

Si vendes desde nuestra plataforma tus excedentes, ambos salimos ganando.

Además, actuamos como tu ventana “ventana al mundo digital”, atrayendo más clientes a tu negocio.

¿Cuánto dinero voy a ganar cada mes?

Quizás al principio, no te suponga una gran aportación económica, pero aún así **estás obteniendo dinero de algo que ya dabas por perdido. En la mayoría de los productos, recuperarás, al menos, el coste de la materia prima que ibas a tirar.**

¡Recuerda que eran productos que no habías logrado vender y que iban a ser una pérdida para tu cuenta de resultados!

Con ese dinero con el que no contabas, puedes tener un detalle con tu equipo en Navidad, pintar de nuevo el local, darte un capricho o donarlo a una buena causa y mejorar tu imagen de empresa responsable y tu posicionamiento frente a la competencia.

Además, das a conocer tu negocio y tu producto a muchos clientes que no te conocían y favoreces el tráfico hasta el local y la venta cruzada ya que, mientras que los clientes esperan su comida, pueden comprar 'por impulso' el postre, la bebida, etc.

He oído que hay una Ley Europea que nos va a obligar a reducir los kilos de basura que tiramos, ¿es verdad?

Efectivamente. Los Estados miembros de la Unión Europea están comprometidos (desde septiembre de 2015) a **alcanzar los objetivos de una economía circular** para minimizar el impacto medioambiental que genera la producción excesiva de comida y la eliminación de residuos.

Los objetivos fijados para los Estados miembro de la UE, deberán alcanzarse en **2030** y entre ellos figura el **establecimiento de cuotas máximas de desperdicios de comida** (*food waste*), tanto por establecimiento como por individuo. Es decir, que para entonces no podremos tirar a la basura todo lo que queramos, ya que se revisará la legislación vigente en cada país en materia de desperdicios.

¿Cómo hago para darme de alta? ¡Me encanta la idea!

Es un procedimiento muy sencillo y hay 3 maneras de registrarte:

1-Puedes darte de alta directamente a través de nuestra web www.eatyoulater.com

2-A través de una invitación que te enviamos al correo que nos has facilitado

3-Alguien que te conoce, te aprecia y ya forma parte de Eat You Later, te envía un correo de invitación.

A continuación tendrás que rellenar los datos que te piden y ¡ya formarás parte de nuestra comunidad!

¿Es difícil o lleva mucho tiempo la publicación de excedentes?

¡Para nada! Tan sólo tienes que publicar un anuncio en el que indiques el tipo de producto, el precio, la cantidad, el horario de recogida y una foto de los mismos. Te llevará menos tiempo que atender una comanda, recoger una mesa o tomarte un café. ¡ Súper fácil!

Además, podrás publicar excedentes en cualquier momento del día, incluso varias veces en un mismo día o dejar el mismo anuncio publicado durante un periodo mayor de un día en caso de que tengas stock grande de productos con fecha cercana de caducidad, por ejemplo.

Y después de publicar los excedentes, ¿qué tengo que hacer?

En realidad, solo esperar a que te compren! Cada vez que algún cliente compra uno de tus productos, te llegará una notificación nuestra por correo, en la que te pedimos que aceptes la solicitud de compra cuanto antes.

¿Que hago cuando recibo una solicitud de compra de un cliente?

¡Aceptala inmediatamente, porque si no el proceso no puede continuar!

Si has **vendido todas** las unidades publicadas, entonces únicamente ir al anuncio y seleccionar la opción **cerrar anuncio**.

Si solo has vendido algunas unidades del total de las publicadas, recuerda que deberás editar el anuncio para actualizar el número de unidades disponibles.

¿Cuándo sé que me han pagado?

Cuando el cliente compra un producto, la cantidad a pagar queda retenida hasta que tú aceptes la solicitud. Una vez aceptada, el pago se realizará automáticamente desde la cuenta o tarjeta del comprador o la tuya.

¿Entonces me notificáis el pago por correo?

Si, recibes un correo electrónico con la factura detallada de la transacción (importe y cantidad) y además también te llegará una notificación a través de la plataforma. Si no la ves, entonces acuérdate de actualizar la web o revisar el correo.

¿Cómo controlo mis ventas diarias, mensuales, etc.?

Las pasarelas de pagos (Pay Pal y Stripe) tienen un estupendo gestor de facturas, informes, movimientos, posibilidad de envío y recepción de dinero y mil opciones más!

Consulta tu cuenta para obtener más información.

¿Vienen los clientes a recoger las compras, verdad?

Poco antes del horario de recogida puedes tener los pedidos preparados y una vez que llega el cliente, éste te mostrará su recibo en su dispositivo móvil o en papel en el que figura lo que ha comprado y el precio pagado.

¡Acuérdate de entregarle también el ticket de caja!

¿Qué pasa si un cliente se presenta antes o después del horario establecido para recoger el pedido?

Es necesario dejar bien claro que **los excedentes diarios son limitados, al igual que el horario de recogida.** De la misma manera que cuando sacas unas entradas para el teatro y llegas 20 minutos después de

haber comenzado la sesión, no te dejan entrar y las pierdes, no puedes darle a un cliente lo que ha comprado si, por ejemplo, ya has cerrado tu local.

No se realizan devoluciones por no llegar a tiempo a la hora de recogida. Únicamente se devolverá el dinero, en caso de que haya algún problema con el medio de pago.

En todo caso, **la excepción la podéis gestionar vosotros según, vuestra política de clientes.** Si queréis entregarla aunque sea un poco antes o un poco después, adelante.

¿Y los clientes pueden opinar sobre mis productos?

No solo sobre los productos, sino también sobre la atención recibida, la calidad, el establecimiento... **¡sobre cualquier cosa!**

Un buena imagen digital te ayudará siempre a posicionar tu establecimiento como un negocio que se preocupa por sus clientes

¿Y yo, puedo también opinar sobre los compradores?

Por supuesto, ellos también pueden ser valorados por tí.

Esta valoración mutua **garantiza que todos los que intervienen en la transacción son fiables** y que todas operaciones de nuestra plataforma se realizan con buenas prácticas.

Me encanta la idea, pero no tengo mermas

Es cierto que la restauración es cada vez más eficiente. En todo caso, estamos hablando de unas **3 o 4 raciones diarias**, cantidad que, si queremos evitar roturas de stock, es fácil que nos sobren.

Cierro muy tarde y no quiero que ni mis camareros ni yo nos quedemos más tiempo trabajando

No es necesario, ya que lo interesante de esta idea es que **el horario de recogida para este tipo de productos, lo fijas tú.** No se deberían atender pedidos ni antes ni después del horario que cada establecimiento determine.

Por ejemplo, si tu horario de cierre es a las 18h, deberías fijar tu ventana de recogida de 16 a 18h.

¿Qué tipo de personas van a venir a mi local?

Cualquiera que esté interesado en adquirir productos de **calidad, con un buen precio** y en un establecimiento, como el tuyo, con una excelente atención y alta calidad