

La Nevera Roja lleva con la comida a domicilio a Barcelona

Barcelona es el nuevo destino de La Nevera Roja, el mayor agregador de restaurantes de comida a domicilio de España.

Barcelona es el nuevo destino de La Nevera Roja, el mayor agregador de restaurantes de [comida a domicilio](#) de España

La plataforma online “La Nevera Roja” desembarca en Barcelona. La capital condal ya cuenta con más de 700 restaurantes de comida a domicilio y comida para llevar, de los cuales una decena ofrecen la posibilidad de pedir online. Este servicio ha demostrado que ayuda a impulsar las ventas del propio restaurante e incrementar la visibilidad de su marca.

La Nevera Roja aporta un valor añadido al consumidor de comida a domicilio en Barcelona

El principal objetivo de “La Nevera Roja” es ofrecer al cliente el mejor servicio, por eso hay varias posibilidades de encontrar el restaurante deseado en sus buscadores. Al acceder a la sección de [comida domicilio en Barcelona](#) de “La Nevera Roja”, el usuario encuentra todos los restaurantes de comida a domicilio y para llevar de Barcelona, pero si el usuario prefiere ser más preciso e introducir su ubicación, la plataforma le mostrará aquellos restaurantes que sirven a su dirección.

Además, cada día el número de restaurantes a los que el usuario puede realizar pedidos online de comida a domicilio y para llevar va aumentando: en ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia cuenta con más de 200 restaurantes hasta la fecha.

Valor seguro para el restaurador

“La Nevera Roja” entiende la importancia de trabajar en equipo con el restaurante, por eso trabaja con el restaurador como socio. Incrementar sus ventas y su capacidad de comunicación es el reto propuesto por la compañía. Si ellos no venden, La Nevera Roja no cobra. Su premisa es clara.

Desde “La Nevera Roja” están convencidos del potencial de la plataforma para ayudar a los restaurantes asociados a vender más, uno de sus fundadores añade: “la crisis ha golpeado fuerte al pequeño y mediano restaurador, es ahora cuando más necesitan de conocimiento experto y nuevas tecnologías, que suponen nuevos medios de venta y comunicación”.

Precisamente esto es lo que ofrece “La Nevera Roja”: todo el conocimiento acumulado durante la etapa en consultoría estratégica y geo-marketing de sus socios fundadores al servicio del pequeño y mediano restaurador.

Un equipo fundador con experiencia en el sector

El equipo fundador está formado por dos ex-miembros del equipo de consultoría estratégica de PricewaterhouseCoopers.

Después de años asesorando a compañías como KFC, Fresco o Telepizza, han decidido emprender esta aventura empresarial en la que cuentan con el apoyo de numerosos inversores privados, de capital 100 % español, que están convencidos del potencial del proyecto y confían ciegamente en el equipo

gestor.

El sector de la comida a domicilio y para llevar afectado por la coyuntura económica

En España se realizan dos pedidos de media por habitante al año. Se trata de un sector que mueve anualmente más de 1.700 millones de euros, de los cuales cerca de la mitad está representado por la categoría de comida "pizza".

Las grandes cadenas de comida a domicilio como Telepizza, Foster's Hollywood o Domino's Pizza representan una tercera parte de los ingresos del sector, el resto está compuesto por pequeñas cadenas de restauración y operadores independientes.

Mientras los líderes del sector, integrados verticalmente y con apoyo de su red internacional, consiguen capear la actual crisis económica, con EBITDA's superiores al 15 %, los pequeños restauradores independientes están sufriendo día a día los coletazos de la crisis en el consumo privado. "La Nevera Roja" surge como un complemento clave para los pequeños y medianos restauradores que acceden fácilmente a un público 2.0, que buscan en la red un portal que ofrezca una gran variedad de comida a domicilio o para llevar que se ajuste a sus gustos y posibilidades económicas.
