

- Progetto 1: Dishcovery può essere utilizzato anche come sistema di promozione di brand. Es: cocacola <https://disv.it/cocacola>

La risorsa dovrebbe fare analisi di mercato ed individuare quelli che sono i player di mercato potenzialmente interessati, contattarli e fare sviluppare una collaborazione.

- Progetto 2: Dishcovery nelle catene. Il nostro menu digitale viene ben visto da grossi gruppi o catene del F&B per una gestione ottimizzata di tutto ciò che concerne la questione menù. La risorsa dovrebbe fare analisi di mercato ed individuare quelli che sono i player di mercato potenzialmente interessati, contattarli e fare sviluppare una collaborazione.

- Progetto 3: Dishcovery come strumento di vendita. Alcuni dei nostri clienti sono agenti che utilizzano dishcovery per digitalizzare il proprio catalogo. Una volta creato il catalogo digitale, lo forniscono ai loro clienti che ogni qualvolta che vogliono riordinare la merce all'agente lo possono contattare su dishcovery inviandogli già l'ordine.