



**Tienda especializada en productos para intolerantes,
celíacos, diabéticos...**

PROPUESTA DE VALOR

- **Negocio innovador** ya que concentra productos dirigidos a distintas intolerancias en único centro.
- Facilidad para encontrar productos para gente con problemas alimenticios, **de forma más rápida y concentrada.**
- Ofrecer al cliente la posibilidad de **buscar aquellos productos que precise** si no disponemos de ellos en nuestro establecimiento.
- Venta en tienda (con proyección en un futuro de venta a domicilio y por internet).
- Posibilidad de confeccionar **menús personalizados** dependiendo de las necesidades de cada cliente .
- Asesoramiento por un **nutricionista especializado** en intolerancias alimentarias en nuestro establecimiento.
- **Cocreación:** Posibilidad de aplicar cambios en nuestra lista (tanto de productos como de servicios) según las propuestas o necesidades de los nuestros clientes.
- **Local céntrico** muy transitada peatonalmente a un **precio asequible.**

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Mercado segmentado y diferenciado:

Dirigido especialmente hacia celíacos, intolerantes a la lactosa, diabéticos ... y cualquier otra patología que precise de una alimentación o cuidado especial.

SOCIEDADES CLAVE

Posibles proveedores:

- <http://www.allos.de/>
- <http://www.sunval.de/>
- <http://granovita.com/>
- <http://www.orgran.es/>
- <http://www.biaglut.it/>
- <http://www.evernat.fr/>
- <http://www.isolabio.com/>
- <http://www.voelkeljuice.de/startseite.html>
- <http://es.holle.ch/>

Acuerdos con sociedades de reparación y mantenimiento especialmente referido a los suministros de agua y luz, así como el mantenimiento informático.

Acuerdos con proveedores de materias primas y suministros en general.

Acuerdos con empresas que presten servicios complementarios a nuestra actividad, en especial con servicios de **restauración** que nos soliciten productos indicados para ciertas intolerancias cuando así lo precisen, ofreciéndoles la posibilidad de servírselo en su negocio. También podríamos prestar el mismo servicio a **comedores escolares** de nuestra localidad, **residencias de mayores...** en las mismas condiciones.

Acuerdos con asociaciones de trastornos alimentarios , como pueden ser asociaciones de celíacos, para ofrecerles nuestros productos con condiciones especiales, y la posibilidad de dejar en ellos publicidad y ofertas dirigidos a los respectivos colectivos que en ellos se agrupan, así como en el **colegio de médicos** de nuestra localidad.

Acuerdo con el nutricionista para que pueda prestar su servicio de manera individualizada a los clientes que así lo soliciten y elaborarles dietas específicas a sus necesidades.

FUENTES DE INGRESOS

Nuestros ingresos proceden de:

-Ingresos directos derivados de la venta de los productos:

-Precio medio de bebida:2,50€

-Precio medio de comida :4€

-Otros ingresos: Comisiones derivadas de alianzas con otras empresas, que ofrezcan sus servicios en nuestro local, como puede ser el nutricionista que preste sus servicios determinados días a la semana en nuestro establecimiento a nuestros clientes

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Canales de comunicación:

Para hacer llegar nuestra oferta a los clientes potenciales utilizaremos principalmente:

- Bonos descuento.
- - Tarjetas de fidelidad.
- - Publicidad a través de folletos.
- - Correo electrónico, con ofertas especiales dirigido a empresas situadas en el entorno de nuestro local.
- - Página web.
- - Facebook.
- - Anuncios en periódicos locales tanto en formato papel como en digital o en cuñas de radio.

Canales de distribución y venta:

Servicio prestado **en el propio local** situado en el centro de Avilés.

<http://www.milanuncios.com/bajocomercial>

Se ofrecerá así mismo una vez que el negocio se consolide, el **envío** de pedidos **a asociaciones o centros** que lo demanden como pueden ser **asociaciones de intolerancias, comedores escolares, centros de mayores etc.** situados en Avilés o cercanías (a través de servicio telefónico o de nuestra página web).

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- **Relación personal** con nuestros clientes en nuestro establecimiento, tanto a través del auxiliar de nutrición que les atenderá en aquello que precisen, como con el nutricionista especializado en intolerancias que pasará consulta en nuestro negocio algunos días a la semana, con el fin de ofrecerles dietas personalizadas.

Si el cliente precisase cualquier otro producto del que no dispongamos, se localizará a través de uno de nuestros proveedores y se le ofrecerá en nuestro establecimiento, sin coste adicional.

- **Relación de autoservicio:** El cliente podrá coger directamente de los expositores los productos, independientemente de que precise ayuda del auxiliar nutricionista de nuestro establecimiento para consultar cualquier duda al respecto.
- **Relación de co-creación:** Dentro de nuestra política de atención al cliente, se tendrán en cuenta las opiniones y sugerencias que recibamos de éstos para mejorar el servicio en cualquiera de sus facetas, tanto en lo relativo a los productos como a los servicios adicionales de nutrición que en ellos se preste.

Nuestro eslogan: **“AYÚDANOS A MEJORAR”** figurará tanto en el local como en nuestra página web. A este fin se les solicitará

RECURSOS CLAVE

Recursos físicos:

- **Instalaciones** del local: eléctrica, aire acondicionado, fontanería, etc.
- **Mobiliario**: expositores, mesas...

Recursos humanos:

- **Cualificados y con experiencia** en el sector: dependiente con conocimientos mínimos (ya sea por medio de una fp o un módulo), además de poder contar con el asesoramiento de un nutricionista.

Recursos financieros:

- **Efectivo** aportado por los socios.

Recursos intelectuales:

- **Nombre y logo** de nuestro negocio.

ACTIVIDADES CLAVE

Producción: la tienda no se ocupará de producir ningún producto. Todos los productos serán importados desde grandes empresas

Solución de problemas: servicio de búsqueda de artículos específicos que sean demandadas por los clientes

Actividades de plataforma: se dispondrá de página web para consultar la gama de productos, y poder comunicarse con la tienda, con posibilidad de ofrecer un servicio online

Marketing: Principalmente a través de:

- Buzoneo, reparto de folletos en mano.
- Nuestra página web.

Prestación de servicios:

- Comida especializada y de calidad con precios ajustados al producto y lo más asequibles posibles.
- Servicios complementarios:
- Contenedores de reciclaje, pues estamos comprometidos con el medio ambiente.
- Tabla de información nutricional sobre nuestros productos.

- □ Bonos descuento.
- - Tarjetas de fidelidad a clientes.
- - Ofertas específicas entregadas en mano en los centros de trabajo con los que colaboremos y asociaciones para personas con estos tipos de trastornos.

ESTRUCTURA DE COSTES

Inversión inicial:

- Coste mobiliario y otro equipamiento:
- Coste de alquiler del local por mes: 210 € (con una primera fianza de 654€)
- Coste de compra de productos:

Financiación inicial de la inversión:

- Aportaciones de

Estructura general de costes mensuales:

- Costes de personal
 - Dependiente: 800 € (incluida seguridad social)
 - Nutricionista: 1.800 € (incluida seguridad social)
- Alquiler del local: 400 €
- Seguros(local, responsabilidad civil): 200 €
- Publicidad: 100 €
- Amortización mensual préstamo (?)

Costes variables mensuales:

- Agua y luz: 500 €
- Productos: lácteos (2 a 3€) y demás productos (5 a 6€)

Por tanto, el coste variable medio estimado es de 1€