



Proyecto empresa e iniciativa emprendedora Emergencias 3+1

Gabriela,Jaione,Eli,Mustan



Propuesta de valor

La idea de nuestro negocio consiste en ofrecer principalmente bebidas energéticas y suplementos que podrían ser menús de comida totalmente naturales y distintos a las ya existentes en el mercado. Los productos no conllevan ningún tipo de aditivo artificial o nocivo. **Nuestro objetivo principal es proporcionar a nuestros clientes productos que ayuden a mantener una buena salud y el bienestar.**



Segmentación del mercado

Para personas con patologías o carencias:

Adaptar alimentos y bebidas a las diferentes necesidades como por ejemplo una persona que carece de vitaminas(A,C) y minerales(calcio, magnesio,zinc..).

Personas entre 18-30 años:

Bebidas y alimentos con valor nutricional más alto porque el desgaste físico es mayor.

Personas entre 30-45 años:

Mayor enfoque a la hidratación en vez de la recuperación calórica y nutricional.

La ingesta calórica de las personas de este rango de edad no tiene que ser alta y la deshidratación puede ser un problema importante al realizar ejercicio. Los productos ofrecidos para estas edades tendrán menos calorías y en mayor parte agua.

Personas entre 45-60 años:

Alimentos y bebidas Enfocadas a la gente con alguna carencia (osteoporosis, fibromialgias...)

En este rango de edad enfocamos los menús a las necesidades de las personas basadas en las enfermedades que se puedan presentar en esta etapa de la vida.

Personas con intolerancias/alergias:

Ofrecer alimentos y bebidas según las alergias e intolerancias de cada uno.



Sociedades clave

Aldaixa compañía agrícola SL

PEPSICO SL

Vivagym

Altafit Vitoria

Basic fit



Fuente de ingresos

Nuestra principal fuente de ingreso consiste en la venta directa del producto al cliente en el local de servicio. Después existe una vía indirecta de ingresos que sería la venta de bebidas y suplementos a través de gimnasios y centros deportivos asociados a nuestra empresa.



Canales de distribución

Radio

Redes sociales:

Internet

Glovo y Just Eat



Relación con los clientes

La asistencia personal se realizará en nuestro local a todo cliente interesado en nuestro servicio .

La asistencia personal dedicada la realizaremos con cada cliente de forma exclusiva y personalizada teniendo en cuenta sus preferencias y necesidades, aconsejando y valorando la opinión de nuestros clientes. Esta atención será exclusiva para clientes suscritos.

El servicio automatizado lo podrán realizar a través de nuestra página web, realizando cualquier consulta o duda que le pueda surgir, garantizando una respuesta el menor tiempo posible.

El autoservicio lo implantaremos dentro de los locales de nuestros socios claves mediante máquinas expendedoras.

Recursos clave

Recursos físicos	Recursos intelectuales (intangibles)	Recursos humanos	Recursos financieros
<ul style="list-style-type: none">-Local en buenas condiciones,-Vehículo de empresa,-Ordenador, datafono,-Mobiliario del local,-Menaje,-Maquinaria.	<ul style="list-style-type: none">-Conocimientos de dietética,-Técnico de Laboratorio,-Cocina,-Deporte y actividades físicas.	<ul style="list-style-type: none">-El diseño web será hecho por <u>Mustan</u>.-Dietas y menús serán elaboradas por Gabriela.-Relación con los clientes será llevado por Jaione.-Eli será la persona responsable de la cocina y personal contratado.	<ul style="list-style-type: none">-Nuestros ahorros.-Préstamos bancarios.

Actividades clave

Las actividades claves de nuestra empresa consisten en la **venta directa en el local de productos y su previa preparación** ya que una de las ideas básicas de nuestro negocio es que el producto sea fresco. Todos los productos ofrecidos serán preparados en el local evitando los métodos convencionales de preparación como freír o uso excesivo de aceites y grasas.



Estructura de costes

Costes fijos:

- Proveedores: 2000€-3000€/mes.
- Alquiler del local:1000€-1500€/mes.
- Suministros: agua, luz, gas, entre otros:1000€-1500€/mes.
- Gastos financieros: 100€-200€/mes.
- Impuestos: 300€/mes/socio.
- Pagos a profesionales o empresas externas (embotellado): 1500€-2000€/mes.
- Transportes: 400€/mes.

Total costes fijos: 7500€ ESTIMADOS

Costes variables:

- Seguros varios: 60€/mes.
- Mano de obra directa (Salarios y remuneraciones del personal): 1600€ por empleado al mes.
- Gasto en materias primas y productos necesarios para la producción: 500€-1000€/mes.

Total costes variables:2500€ ESTIMADOS

