

PROPOSICIÓN DE VALOR

Las empresas de alimentación actual que existen en el mercado ofrecen servicios de paquetería que pueden tardar muchos días desde que los alimentos son cosechados hasta que los ponen en venta. Nosotros, “**Sharingroves**”, nos diferenciamos por ofrecer un servicio express en proveer nuestros productos y de atender al cliente de la mejor manera posible.

Hay 3 paquetes:

1. **Basic:** este viene con instalación del huerto y el primer encargo de suministros, el coste sería de 2.500 euros
2. **Plus:** viene a ser lo mismo pero se le añadiría un suministro de materiales de huerto mensual, el coste sería de 3.500 euros.
3. **Premium:** es super brutal, ofrece de todo, un seguro de por vida, suministros mensuales y un seguimiento de nuestros agricultores. Y todo esto por el maravilloso precio de 5.000 euros.

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES

- Falta de formación del personal.
- Desconocimiento de cómo actuar en las diferentes ciudades en las que quisiéramos desarrollar el negocio.
- Falta de experiencia del equipo promotor del negocio.
- El tiempo que nos costaría tener el negocio desarrollado.

AMENAZAS

- Las ciudades regulan esta actividad porque la consideran como lucrativa. (aunque no lo sea)

- El crecimiento rápido de negocios con políticas más expansivas y lucrativas debido a las nuevas tecnologías.

FORTALEZAS

- Ventajas para los ciudadanos (se llevan una experiencia saludable y económica).
- Se ofrecen precios razonables por toda una sección de verduras, hortalizas y frutas
- Rapidez y seguridad en la instalación del huerto y del servicio de la empresa.
- Negocio basado en la confianza de los usuarios (dando igual el paquete que escojan).

OPORTUNIDADES

- Se trata de un negocio que una vez implantado en una ciudad se puede desarrollar rápidamente en otras más.
- La utilización de las nuevas tecnologías para desarrollar y publicitar el negocio.
- Escasa presencia de negocios parecidos en el mercado.