



Arantxa Escudero y Sofía Sanchis

PROPOSICIÓN DE VALOR



- Ofrecemos una **plataforma de selección y envío de menús** dedicado principalmente a la gente que no puede dedicarle el tiempo necesario a la compra y gestión de las comidas diarias.
- Es por esto, que nuestra plataforma ofrece un servicio de **planificación de comidas** junto a profesionales y expertos de la salud para el envío de comidas equilibradas.
- Cabe destacar, que cada uno de nuestros pedidos **será beneficioso para el medio ambiente** puesto que trabajamos con embalaje reciclable y luchamos contra el desperdicio alimentario.
- El **valor** que aportamos es un ahorro de tiempo tanto a la hora de planificar el menú mensual como al realizar la compra semanalmente.
- Nuestra diferenciación se basa en: **la novedad, la personalización, facilitar el trabajo, sostenibilidad** y el **precio** . (factores destacables)

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



- Nuestro cliente son todas aquellas personas que pierden mucho tiempo tanto realizando la compra como planificando las comidas día tras día.
- Además, ofrecemos el **envío de platos semanales nutritivos** para aquellas personas que no tienen tiempo para cocinar.
- De acuerdo con una encuesta, **el 30% de la población no cocina por falta de tiempo**. Desde el Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA), señalan que “sin duda puede influir en los graves índices de **obesidad** que hay en el país”¹.
- Es por esto, que nuestros menús estarán realizados por **nutricionistas**.



SOCIEDADES CLAVE

- **Marketing**, planificación de promoción del servicio a través de RRSS y **'influencers'** que informen a nuestra potencial clientela.
- **Manufactura**, equipo para la **preparación y embalaje** de los preparados. Ejemplo: Cortar lechuga y empaquetarla.
- Plataforma de **envío** 'tipo uber': **Repartidores independientes** que seleccionan los envíos que quieren realizar.
- **Expertos** en nutrición y culinarios para la preparación de **menús equilibrados y sabrosos**.
- Diseño y mantenimiento de la **página web** ya que es el soporte de nuestros servicios.

FUENTES DE INGRESO



- Nuestra empresa se dedica a la venta de **activos**, en nuestro caso, los activos son packs preparados con los ingredientes necesarios para realizar las comidas semanales.
- Además, se trata de una fuente de ingresos por **pago recurrente** ya que es una plataforma basada en suscripciones.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN



- Hemos decidido que el canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es a través de Internet, mediante una **página web**.
- El canal que vamos a utilizar para la venta de los packs, es una **tienda online**.
- La distribución y envío de los packs de alimentos o comidas preparadas es a través de correo, mediante una **empresa de transporte, Ejemplo: Globo**.
- Además, dentro de nuestra página web, habrá un espacio para reseñas en las cuales nuestros clientes podrán compartir sus platos y recetas favoritos.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



- Hemos optado por combinar un **servicio automatizado** a través de la web para que los clientes puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a una tienda física junto a un **servicio personalizado de atención al cliente**, para resolver las posibles dudas.
- Contamos con **suscripciones mensuales** en las que cada semana recibirán los ingredientes necesarios para poder cocinar a lo largo de la semana.



RECURSOS CLAVE

- **Tangibles:** **Lugar** para la manufactura de los alimentos, **herramientas** para la preparación y embalaje (cuchillos, máquina de vacío, bolsas cajas...), **ordenador** para la creación y manejo de la web y por tanto de las suscripciones.
- **Intangibles:** **Conocimientos informáticos** para la creación web, planificación para la **promoción** del servicio, sistema de **repartidores** para el envío, **organización** para la preparación de pedidos, trabajo manual para la **manufactura** de ingredientes, conocimientos económicos para la contabilización de las **finanzas**.



ACTIVIDADES CLAVE

- En nuestra empresa se presentan **tres** actividades que prevalecen:
 1. La **planificación** de recetas nutritivas semanales
 2. La **producción** de paquetes con ingredientes para la preparación de estas recetas
 3. El **envío** de estos.
- De estas actividades, la planificación de las recetas y el envío de los paquetes pueden ser externalizados a terceros.



ESTRUCTURAS DE COSTES

- Costes **fijos**: Alquiler, alojamiento web, agua, luz, gas teléfono, seguridad social, productos de limpieza.
- Costes **variables**: Embalaje, alimentos, publicidad.
- Inversión inicial 3000 euros aproximadamente.
- Precio de 4,5 por paquete de ingredientes.
- Cada **5** paquetes, obtendremos una ganancia de **10,89 euros** aproximadamente.
- A partir de **159 subscriptores** percibiremos ganancias mensuales.

[Excel](#)

Bibliografía

- Las personas no se hacen cargo de su alimentación por falta de tiempo¹