



COCINA CASERA, TUPPERS DE PRIMERA

FUENTES DE INGRESO:

Si los clientes constituyen el centro del negocio, las **fuentes de ingresos** son sus arterias. Existen diferentes fuentes de ingresos, que en el caso de ECO-CINA podrían ser:

En primer lugar, **la venta de packs de recetas** va a ser nuestra fuente de ingresos primordial. La creación de recetas, o grupos de recetas temáticas o exclusivas, de calidad y con una gran originalidad, podría atraer a una base de clientes con ganas de experiencias gastronómicas novedosas. La comercialización de estos packs de recetas podría realizarse tanto de manera individual como en forma de suscripciones mensuales.

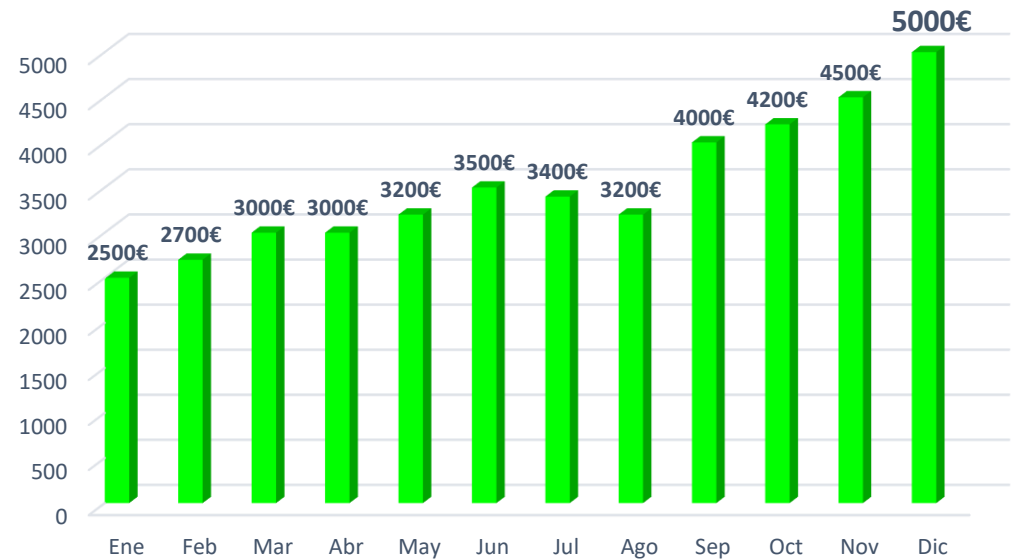
Las suscripciones mensuales, además, ofrecen la oportunidad de establecer un vínculo más estrecho con los clientes, pudiendo proporcionarles descuentos exclusivos y beneficios adicionales a los suscriptores. Esta estrategia no solo fomenta la relación con el cliente, sino que también garantiza un flujo de ingresos constante, brindando estabilidad financiera a ECO-CINA.

Por otro lado, **las colaboraciones con marcas de alimentos** pueden ser otra vía para diversificar los ingresos. Al asociarnos con empresas que compartan nuestros mismos valores de sostenibilidad y nuestra lucha contra el desperdicio de comida, ECO-CINA puede aprovechar sinergias para ofrecer productos conjuntos o promociones exclusivas. Estas colaboraciones generarán unos ingresos adicionales, y además contribuirán a fortalecer nuestra imagen.

A medida que nuestra empresa vaya creciendo y alcance niveles más altos de reconocimiento, **exploraremos nuevas fuentes de ingresos**. Esto podría incluir muchas ideas como: servicios premium, como clases de cocina en línea o eventos gastronómicos propios. La innovación constante y nuestra capacidad de adaptación a las tendencias del mercado son dos factores muy importantes para asegurar unos ingresos a lo largo del tiempo.

Por último, aunque realmente no podemos tener certeza al 100% de cuales serán los futuros ingresos de nuestra empresa, decidimos hacer un **estudio de mercado**, teniendo en cuenta los gustos y las tendencias del momento, además de las festividades y meses del año en que la gente compra más comida; finalmente, supusimos que poco a poco nuestra empresa irá creciendo, ya que el pensamiento positivo es esencial para impulsar un negocio.

Previsión de futuros ingresos ECO-CINA



<p>SOCIEDADES CLAVE</p> <p>Debemos establecer una serie de asociaciones o socios clave, que contribuyan al funcionamiento del modelo de negocio. Las empresas se suelen asociar o crean alianzas para ser más eficientes, reducir riesgos, adquirir recursos o garantizar los suministros. La construcción de alianzas estratégicas con comercios y productores locales; empresas de envío y logística; marcas reconocidas y agencias publicitarias se erige como un pilar fundamental en nuestra visión empresarial, encaminada hacia el éxito sostenible y la excelencia en la satisfacción del cliente. Construyendo así, una red de asociaciones, que nos ayuden a mejorar día a día.</p>		<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Nuestra intención radica en la resolución de cuatro problemáticas, con el propósito de idear soluciones que no solo mitiguen dichos desafíos, sino que también susciten un atractivo real en el consumidor, con la convicción de mejorar la experiencia del usuario y consolidar un vínculo sólido con nuestra audiencia.</p>		<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>ECO-CINA se enfoca en hogares ocupados y amantes de la gastronomía con limitaciones de tiempo. También atiende a personas con necesidades dietéticas específicas, ofreciendo opciones sabrosas y saludables. Destaca por su compromiso con la sostenibilidad y la reducción del desperdicio de alimentos.</p>
		<p>Reconociendo que la solución a estos dilemas fundamentales constituye un componente esencial para el éxito y la sostenibilidad de nuestra propuesta. Estos cuatro desafíos a los que daremos solución son: el desafío del derroche alimentario, el ahorro económico, la optimización del tiempo y, por último, la cuestión del estrés.</p>		<p>Esto más que un segmento de mercado, es un pilar fundamental en nuestra iniciativa, que refleja nuestra responsabilidad social y ambiental. Buscamos construir relaciones significativas basadas en valores compartidos, formando una comunidad comprometida con un estilo de vida consciente y respetuoso con el entorno.</p>
		<p>FUENTES DE INGRESO: La venta de packs de recetas, las suscripciones mensuales y las colaboraciones con marcas de alimentos pueden ser fuentes de ingreso claves en la construcción de nuestro modelo de negocio. Obviamente tendremos en cuenta la flexibilidad para adaptarnos a los cambios a medida que el negocio evoluciona; además de la consideración de nuevas oportunidades de ingresos, garantizando así un posible éxito continuo en el mercado.</p>		