



COCINA CASERA, TUPPERS DE PRIMERA

CANALES:

Necesitamos unos **canales** de comunicación, distribución y venta que establezcan el contacto entre nuestro negocio y los clientes.

Uno de nuestros objetivos primordiales es el de fortalecer la conexión entre nuestra empresa y nuestros clientes, por ello, **es necesario la creación de una serie de canales de comunicación, distribución y comercialización**. Estos canales no solo deben ser eficientes, sino que también deben destacar en el mercado, para así conseguir una mejor reputación. Para lograrlo, hemos pensado en desarrollar una estrategia que no solo consiga cumplir con las necesidades del mercado, sino que también nos diferencie de la competencia, para poder crecer.

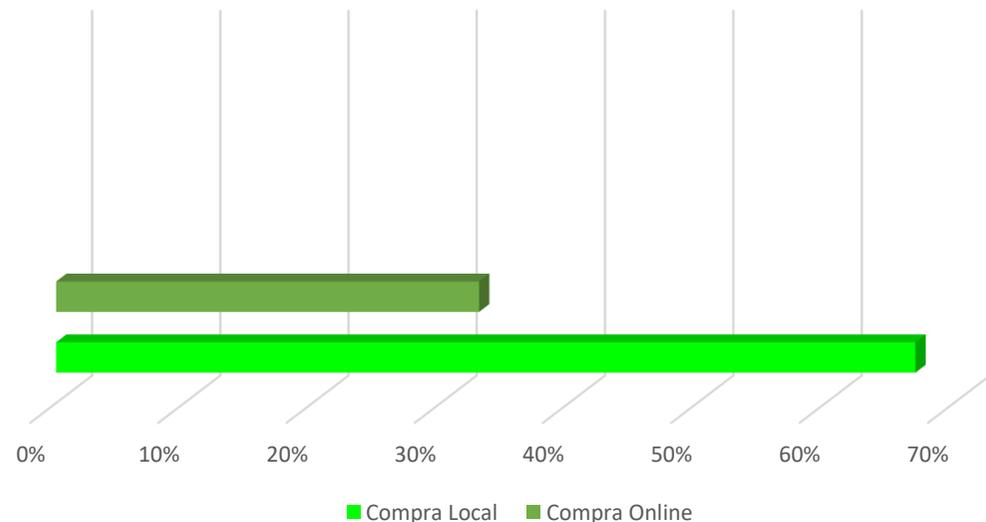
Los diversos estudios de mercado y las encuestas realizadas por nosotros mismos, con la ayuda de especialistas, respaldan de manera contundente la conclusión de que **debemos adoptar un enfoque mixto, que incluya tanto la creación de canales propios**

como la colaboración con otros socios comerciales, ya que será la opción más ventajosa. La perspectiva híbrida que pretendemos tener en nuestra empresa tiene como objetivo no solo atraer la atención de los clientes, sino también garantizar su fidelidad a largo plazo. **Trataremos de alcanzar nuestros segmentos de mercado mediante el uso de las nuevas tecnologías**; aunque mantendremos un respeto por el comercio tradicional y local, evitando que las nuevas tecnologías afecten a los puestos de trabajo; consideramos la tecnología esencial para nuestro desarrollo y nos permitirán dar enfoques muy innovadores.

Planteamos la creación de una serie de canales internos, como **una plataforma en línea para la selección y adquisición de nuestros packs de recetas**, así como emplear **nuestras redes sociales** como un medio publicitario para destacar las características más especiales de nuestra empresa.

Por último, exploraremos alianzas estratégicas con socios comerciales con los que poder llegar a más segmentos de mercado, enfocándonos especialmente en **colaboraciones a nivel local**. Una opción sería establecer relaciones con negocios locales especializados en la entrega de ingredientes frescos. Esto mejoraría de manera significativa nuestra presencia en la comunidad local.

Encuesta sobre preferencia de compras a posibles clientes



<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>CANALES: Necesitamos unos canales de comunicación, distribución y venta que establezcan el contacto entre nuestro negocio y los clientes. Debemos adoptar un enfoque mixto, que incluya tanto la creación de canales propios como la colaboración con otros socios comerciales, también usaremos modelos online.</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>		

