

# PROPUESTA DE VALOR

Ofrecemos una solución para que las personas que pasan hambre en España accedan a alimentos de manera digna y no genere un gran coste para ellas. Nuestra plataforma facilita a empresas como supermercados, establecimientos locales de productos frescos e incluso restaurantes, a colaborar en la donación de alimentos a través de las neveras portátiles. Con estas acciones mejoran su posicionamiento y realizan una responsabilidad social corporativa indirecta.

Adjuntamos un enlace a nuestro video de youtube: <https://youtu.be/3smILPadtpE>

*“Cuanto menor es el nivel de ingresos, la dieta es de peor calidad, la frecuencia con la que se adquieren productos de menor precio es mayor y disminuye el consumo de alimentos frescos (frutas, verduras y hortalizas), así como carne y pescado” - ELPAIS*

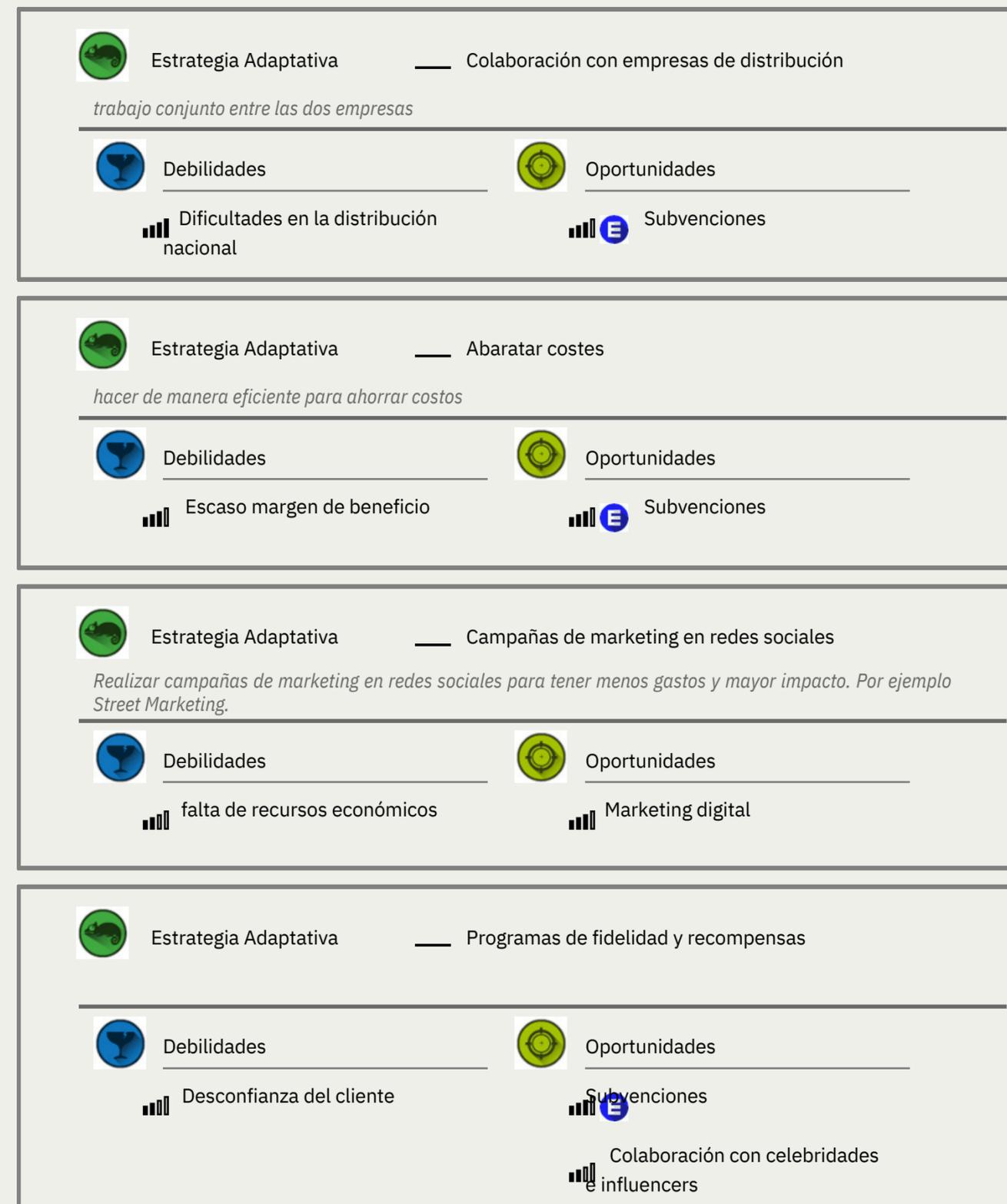
**DAFO:** "To Share To Live"- Noelia, Blanca y Ángela

**Descripción del DAFO:** *Es una plataforma enfocada en el desperdicio de alimentos y la lucha contra el hambre en España. Esta iniciativa trata de que las empresas (supermercados, fruterías, restaurantes...) a nivel local colaboren en proporcionar alimentos a las personas necesitadas a través de buzones de almacenamiento y té*

**Matriz de factores**



**Matriz de estrategias**



 Estrategia Defensiva — Buzones alimenticios ecológicos  
*El material ecológico es mas barato y ayuda al medio ambiente, reduciremos costes de producción.*

---

 Fortalezas  Amenazas

 Coste de producción bajo  **E** crisis económica

 Estrategia Ofensiva — Sensibilidad contra el desperdicio de comida  
*productos alimentarios que siguen siendo comestibles y adecuados para el consumo humano*

---

 Fortalezas  Oportunidades

 474.000 personas necesitan nuestro servicio en Castilla y León  **E** Programas de reciclaje y sostenibilidad

 Estrategia Defensiva — Control de costes

---

 Fortalezas  Amenazas

 Coste de producción bajo  **E** Inestabilidad económica  
 **E** crisis económica

 Estrategia Ofensiva — Feedback y mejora continua

---

 Fortalezas  Oportunidades

 Mejora el posicionamiento de nuestros clientes (empresas)  Marketing digital

 Estrategia Defensiva — Darnos a conocer  
*mostrar a los clientes quienes somos y a que nos dedicamos*

---

 Fortalezas  Amenazas

 Aplicación adaptada y fácil de manejar  Organizaciones benéficas (competencia)

 Estrategia Ofensiva — Diferenciación e innovación  
*destacar por encima de otras empresas que ofrezcan el mismo producto o servicio*

---

 Fortalezas  Oportunidades

 Mejora el posicionamiento de nuestros clientes (empresas)  **E** Programas de reciclaje y sostenibilidad  
 Reciclaje de embases  Marketing digital

 Estrategia Defensiva — Aprendizaje y formación  
*esto genera conocimiento para saber encontrar oportunidades*

---

 Fortalezas  Amenazas

 Aplicación adaptada y fácil de manejar  Clientes exigentes con alto grado de elección

 Estrategia Ofensiva — Chatbots  
*Inteligencia artificial como servicio de atención al cliente, esa información se recogerá en una base de datos con el objetivo de mejorar en nuestro proyecto y así generar más rapidez y flexibilidad.*

---

 Fortalezas  Oportunidades

 Aplicación adaptada y fácil de manejar  **T** Inteligencia Artificial



Estrategia Supervivencia

Opción tradicional de punto de encuentro para recoger el alimento

*Añadir opción para aquellas personas que necesiten comida y no tengan uso de la tecnología sepan que ese buzón va a haber siempre comida, solo deben insertar un mínimo de cantidad de dinero que se pueda permitir (1€...)*



Debilidades


 Dificultades en la distribución nacional



Amenazas


 Organizaciones benéficas (competencia)



Estrategia Supervivencia

Escucha activa con el cliente



Debilidades


 Desconfianza del cliente



Amenazas


 Clientes exigentes con alto grado de elección



Estrategia Supervivencia

Formación del personal

*adquisición de habilidades y conocimientos para mejorar el aprendizaje*



Debilidades


 Desconfianza del cliente



Amenazas


 Clientes exigentes con alto grado de elección



Estrategia Supervivencia

Desconfianza del cliente

*Obtener medios para llevar un control sanitario adecuado.*



Debilidades


 Desconfianza del cliente



Amenazas


 Clientes exigentes con alto grado de elección

**Categorías Pestel**

 Político
  Económico
  Socio-cultural
  Tecnológico
  Ecológico
  Legal

**Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto**

 Casi irrelevante
  Poco importante
  Importancia media
  Muy importante
  Importancia crucial