

ECO-CINA

COCINA CASERA, TUPPERS DE PRIMERA

RECURSOS CLAVE:

En nuestra empresa, como en todas, necesitamos una serie de **recursos claves**. Estos recursos clave son los medios necesarios para que el negocio funcione. Los recursos clave, son de tres tipos, al igual que los factores de producción: Capital, Tierra y Trabajo. Cada empresa requiere unos recursos distintos, que variarán en función del sector económico al que pertenezca la empresa. En el caso de ECO-CINA, serían:

En primer lugar, en nuestra empresa, **el recurso principal y más necesario van a ser los alimentos que necesitamos para crear los packs de recetas**. Debemos garantizar la calidad y frescura de nuestros ingredientes, por ello necesitaremos establecer una red de proveedores locales comprometidos con el nivel de excelencia que queremos alcanzar. Gracias a esto, podremos asegurar unas materias primas de calidad y fortalecer nuestra conexión con el comercio local.

En segundo lugar, **vamos a necesitar disponer de local físico idóneo**, donde podamos llevar a cabo todas las actividades clave de nuestra empresa. Este espacio no solo servirá como el centro de nuestras actividades, sino que también será como un símbolo de nuestra presencia en el mercado. Gracias a uno de los miembros de nuestro equipo empresarial no tendremos que realizar ningún gasto, ya que ya dispondremos de un local que fue anteriormente propiedad de ella y ahora nos lo ha traspasado.

Otro de los recursos clave va a ser **nuestro equipo de chefs y nutricionistas**, que lo conformamos el equipo empresarial, para ello nos hemos estado formando y especializando durante mucho tiempo. La calidad de nuestros productos dependerá en gran medida de como desarrollemos las recetas. Con nuestra habilidad y conocimiento, nos convertiremos en ingenieros de la comida, diseñando las recetas que nos diferencian de la competencia en el mercado.

También necesitaremos disponer de **una plataforma online**, intuitiva y fácil de usar, siendo una herramienta tecnológica clave. Esta facilitará la interacción con nuestros clientes, y además servirá como mercado digital para aquellos consumidores que vivan lejos de nuestra ciudad.

Finalmente, **un sistema logístico eficiente** será el eslabón final de nuestra cadena de suministro, por lo cual será un recurso clave. Una red logística de calidad nos permitirá entregar nuestros productos a tiempo y en buenas condiciones, consiguiendo la satisfacción del consumidor y mejorando nuestra posición en el mercado.



<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>RECURSOS CLAVE: Los recursos clave son los medios necesarios para que el negocio funcione, variarán en función del sector económico. En el caso de ECO-CINA, serían: Los alimentos, un local físico idóneo, un equipo de chefs y nutricionistas, una plataforma online y un sistema logístico eficiente.</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. 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>RELACIÓN CON LOS CLIENTES: La conexión con el cliente es una piedra angular del éxito empresarial. Combinaremos de manera equilibrada métodos tradicionales y enfoques innovadores, como regalar descuentos, eventos gastronómicos o realizar encuestas para conocer las preferencias de nuestros clientes.</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.</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>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>		