



COCINA CASERA, TUPPERS DE PRIMERA

ACTIVIDADES CLAVE:

A la hora de materializar nuestra propuesta, desde ECO-CINA creemos que uno de los aspectos más representativos de ella es sin duda la búsqueda de un pragmatismo que nos acompañe durante todo el desarrollo de la misma, por ello, **consideramos las actividades clave como una de las partes más importantes**, ya que mediante estas podremos desarrollar activamente nuestra propuesta de valor, alcanzar nuestros segmentos de mercado, establecer relaciones sólidas, cercanas y eficaces con los clientes, y por último, obtener beneficios. Por ello, destacamos las actividades clave fundamentales que constituirán la columna vertebral de nuestra iniciativa, estas actividades clave establecen los cimientos para nuestro futuro éxito en el mercado.

En primer lugar, nos embarcaremos en el difícil, pero a la vez divertido proceso de **desarrollo y actualización constante de recetas**. Esto no solo implica la creación inicial de una serie de propuestas culinarias innovadoras, sanas y deliciosas, sino que también implica la adaptación continua a las tendencias cambiantes del mercado y a las preferencias de nuestros clientes. Debemos asegurarnos de que nuestros packs de recetas no solo cumplan, sino superen las expectativas de los clientes que confían en nosotros para satisfacer sus necesidades.

La gestión eficiente del inventario de ingredientes será otra de las actividades clave de nuestra iniciativa empresarial. Debemos mantener un control preciso y actualizado de la cantidad de ingredientes que disponemos para nuestras recetas ya que no solo garantizará la calidad de nuestros productos, sino que también optimizará los costes de almacenamiento y minimizará los desperdicios. Para conseguir una eficiente gestión del inventario, utilizaremos modelos económicos como el Modelo Wilson, ya que nos aportarán una mayor exactitud.

El marketing y la promoción online será otra de nuestras actividades clave. Somos conscientes de que la creciente importancia del mundo digital como canal de comunicación y comercialización no puede dejarse pasar por alto. Debemos emplear una serie de estrategias de marketing efectivas con las conseguiremos no solo aumentar la visibilidad de nuestra iniciativa, sino que también nos podrá posicionar en un mercado saturado.

Por último, pero no menos importante, **el montaje de los packs de recetas** completa nuestro conjunto de actividades clave. Este proceso fusiona nuestra logística con la presentación de manera atractiva de nuestros productos, es el último paso antes de que nuestros packs de recetas lleguen a manos de nuestros consumidores. Si queremos tener éxito debemos tener mucha atención con cada detalle en el montaje de estos packs, esto reflejará nuestro compromiso con la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio.



<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>ACTIVIDADES CLAVE: Las actividades clave son una de las partes más importantes, ya que mediante estas podremos desarrollar nuestra propuesta de valor. Nuestras actividades clave serán: de El desarrollo y actualización constante de recetas, la gestión eficiente del inventario, el marketing y la promoción online, y el montaje de las recetas.</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>