

5. Actividades Clave de Nutritruck

¿Qué hace que funcione la “máquina” de nuestro éxito?

El éxito de Nutritruck se basa en la combinación de varias actividades estratégicas que permiten ofrecer una propuesta de valor única en el mercado de los food trucks. A través de la especialización en comida para personas con intolerancias alimentarias y un enfoque en la calidad, la seguridad alimentaria y la atención personalizada, Nutritruck se posiciona como una opción confiable y distintiva. Estas actividades clave aseguran que cada aspecto de nuestro servicio, desde la selección de ingredientes hasta la atención post-venta, esté alineado con nuestra misión de proporcionar una experiencia gastronómica segura y memorable.

¿Qué actividades clave requiere nuestras propuestas de valor?

1. Selección de Ingredientes de Alta Calidad y Trazabilidad:

- Nutritruck trabaja en estrecha colaboración con proveedores locales y nacionales para asegurar el acceso a ingredientes frescos y de alta calidad. Esto es fundamental para cumplir con nuestra promesa de ofrecer comida segura y saludable.

- La trazabilidad es crucial en este proceso, ya que nos permite garantizar que nuestros productos estén libres de alérgenos como gluten y lactosa. Para lograrlo, evaluamos y seleccionamos a proveedores que puedan demostrar la procedencia y manejo

adecuado de los ingredientes.

- Además, cada nueva ubicación implica coordinar con proveedores locales para adaptarnos a la disponibilidad de ingredientes, lo que nos permite mantener la frescura y autenticidad de nuestros productos en diferentes regiones.

2. Control Rigurosos de Seguridad Alimentaria:

- Nutritruck implementa protocolos estrictos para evitar la contaminación cruzada y asegurar que nuestros productos sean aptos para personas con intolerancias alimentarias. Esto incluye procedimientos de limpieza rigurosos, separación de áreas

de preparación y manipulación de ingredientes, y el uso de utensilios específicos para ingredientes libres de alérgenos.

- Además, se realizan capacitaciones regulares al personal sobre normas de seguridad alimentaria y prácticas de higiene, garantizando que todos los miembros del equipo comprendan la importancia de estas medidas.

- Para brindar aún más confianza a nuestros clientes, también ofrecemos transparencia sobre estos protocolos, explicando a los clientes, cuando lo solicitan, cómo aseguramos la seguridad de los alimentos en cada fase del proceso.

3. Desarrollo y Actualización de Recetas Especializadas:

- Para mantener el interés de nuestros clientes, Nutritruck dedica recursos a la creación y actualización constante de recetas. Nos inspiramos en sabores de distintas partes del mundo, adaptándolos para que sean seguros y accesibles para personas con intolerancias alimentarias.

- Este desarrollo implica pruebas de nuevos ingredientes, ajustes en técnicas de preparación y experimentación con sabores innovadores que permitan ofrecer una experiencia gastronómica única.

- También escuchamos las sugerencias de nuestros clientes y analizamos las tendencias de alimentación saludable para incorporar nuevas opciones en nuestro menú, adaptándonos a las necesidades y preferencias cambiantes de nuestro público objetivo.

4. Gestión de la Atención al Cliente Personalizada:

- En cada punto de venta, nuestro equipo está capacitado para brindar una atención cercana y personalizada. Esto incluye la habilidad de responder preguntas sobre ingredientes y procesos, y de brindar recomendaciones personalizadas a los clientes según sus necesidades dietéticas.

- Esta atención personalizada es esencial para generar confianza y seguridad en nuestros clientes, especialmente aquellos con intolerancias alimentarias que requieren una garantía adicional de seguridad.

- Para mantener la calidad en este aspecto, se realizan capacitaciones periódicas en atención al cliente y en el manejo de intolerancias, lo que permite a nuestro equipo ofrecer un servicio empático y bien informado.

5. Marketing y Comunicación Estratégica en Redes Sociales:

- Nutritruck utiliza activamente las redes sociales para promocionar su propuesta de valor, compartir ubicaciones y fechas de eventos, y mostrar el menú y los ingredientes frescos que usamos. Las redes sociales son esenciales para alcanzar a un público más amplio y generar interés en nuevas localidades.

- Además de la promoción, utilizamos estas plataformas para interactuar directamente con los clientes, responder a sus preguntas y recibir retroalimentación en tiempo real.

- Publicamos contenido educativo que ayuda a los clientes a entender mejor las intolerancias alimentarias y la importancia de una alimentación saludable, reforzando nuestra imagen como un food truck especializado y comprometido con el bienestar de

sus clientes.

6. Participación en Eventos y Festivales Gastronómicos:

- La asistencia a eventos y festivales es una actividad clave para Nutritruck, ya que permite que nuestra propuesta llegue a un público diverso y genere visibilidad. Estos eventos son una excelente oportunidad para conectar con personas que buscan opciones de comida callejera únicas y de alta calidad.
- Participar en festivales no solo incrementa nuestra notoriedad, sino que también nos da la oportunidad de interactuar cara a cara con los clientes, comprender mejor sus necesidades y fortalecer la relación con ellos.
- Además, estos eventos nos permiten observar de cerca las tendencias en el mercado de la comida callejera, lo cual es útil para adaptar y mejorar continuamente nuestra oferta.

¿Y nuestros canales de distribución?

1. Logística de Movilidad y Ubicación Estratégica del Food Truck:

- La planificación logística es esencial para asegurar que Nutritruck llegue a las ubicaciones correctas en el momento adecuado. Esto implica coordinar rutas, gestionar permisos locales y planificar los inventarios para cada parada.
- La movilidad del food truck requiere también una evaluación de los lugares estratégicos en los que podemos ubicarnos para maximizar la visibilidad y captar clientes que valoren nuestra propuesta. Zonas urbanas concurridas, ferias de salud y mercados de comida son lugares ideales para nuestro público objetivo.
- Aseguramos que cada ubicación esté debidamente abastecida, teniendo en cuenta las preferencias locales y adaptando el menú para satisfacer los gustos de cada región.

2. Colaboración con Aplicaciones de Delivery y Pedidos Anticipados:

- En ciertas localidades, Nutritruck se asocia con plataformas de delivery para extender el alcance de nuestra oferta. Esto nos permite servir a aquellos clientes que, por tiempo o ubicación, no puedan visitar el food truck físicamente.
- También ofrecemos la opción de realizar pedidos anticipados para recoger en el food truck, lo cual reduce los tiempos de espera y permite una experiencia de compra más

fluida. Estas opciones de distribución diversificada aumentan la accesibilidad y comodidad para nuestros clientes.

3. Optimización de la Distribución en Festivales y Eventos Especiales:

- En eventos y festivales, nos aseguramos de que el food truck esté completamente preparado para atender a grandes volúmenes de clientes. Esto requiere una planificación cuidadosa del inventario y la logística, así como la organización de turnos para el equipo de trabajo.

- También consideramos la disposición de materiales promocionales y señalización adecuada para atraer a los asistentes al evento. En estos contextos, la visibilidad es clave, por lo que se invierte en una presentación atractiva que destaque entre los demás food trucks.

¿Y nuestras relaciones con los clientes?

1. Implementación de Encuestas y Recopilación de Feedback:

- Después de cada interacción con el cliente, Nutritruck busca recopilar feedback a través de encuestas en línea y sugerencias físicas en el food truck. Este proceso de recolección de opiniones nos permite ajustar aspectos de nuestro servicio y mejorar continuamente.

- Las encuestas se realizan de manera accesible, incentivando a los clientes a expresar sus opiniones sobre la calidad de la comida, el servicio y la seguridad percibida en su experiencia con Nutritruck.

2. Atención en Redes Sociales y Comunicación Post-venta:

- Las redes sociales no solo sirven para promocionar el negocio, sino que también son una herramienta fundamental para mantener la comunicación post-venta con los clientes. Esto incluye responder a preguntas, resolver dudas y agradecer los comentarios que nos envían.

- Además, a través de nuestras redes sociales, compartimos noticias, actualizaciones de menú y recetas, manteniendo a los clientes comprometidos y recordándoles nuestra disponibilidad en próximas paradas.

3. Gestión del Programa de Fidelización para Clientes Frecuentes:

- Con nuestro programa de fidelización, incentivamos a los clientes a regresar y disfrutar de beneficios como descuentos, acceso a recetas exclusivas y recompensas especiales. La gestión de este programa requiere un seguimiento y actualización

constante, pero los resultados en términos de lealtad de clientes justifican la inversión.

- Este programa no sólo recompensa la fidelidad, sino que también fomenta el boca a boca, ya que los clientes satisfechos suelen recomendar Nutritruck a familiares y amigos, ayudando a expandir nuestra base de clientes.