

PROPUESTA DE VALOR

Nombre del Proyecto: F&Cream

Descripción de la idea:

Mi proyecto **F&Cream**, consiste en ofrecer fresas frescas de alta calidad acompañadas de una crema deliciosa. Lo especial del producto es que es completamente personalizable: desde la decoración hasta el mensaje, lo que hace que cada pedido sea único y perfecto para cualquier ocasión, ya sea un regalo, un antojo o una celebración especial.

La idea me surgió porque he notado que hay muchas personas que disfrutan de productos frescos y personalizados, pero no siempre tienen acceso a opciones que sean asequibles y deliciosas.

Con **F&Cream** quiero ofrecer una experiencia que combine sabor, creatividad accesibilidad, y que pueda ser disfrutada, por estudiantes, profesores y familias.

Objetivos del Proyecto:

1. **Ofrecer fresas frescas de alta calidad** acompañadas de una crema deliciosa, garantizando una experiencia de sabor excepcional.
2. **Brindar opciones personalizables** para cada cliente, con decoraciones y presentaciones temáticas adaptadas a diferentes ocasiones y eventos.
3. **Mantener precios competitivos** para hacer el producto accesible a estudiantes, profesores y familias, asegurando que puedan disfrutar de un postre sin que su bolsillo se vea afectado.
4. **Fomentar la conveniencia** con entregas rápidas y un servicio ágil, ideal para momentos de recreo, celebraciones o simplemente disfrutar en casa.
5. **Apostar por la sostenibilidad**, utilizando materiales eco amigables en nuestros empaques, alineándolos con un enfoque responsable hacia el medio ambiente.

Plan de Acción:

1. **Desarrollo de la marca:** Crear una identidad visual atractiva y coherente con el concepto de frescura y personalización, destacando en las redes sociales y en el mercado laboral.

2. **Proveedores de ingredientes frescos:** Contactar con proveedores que garanticen frescura y calidad en las fresas y otros ingredientes.
3. **Estrategia de marketing:** Promocionar el producto en redes sociales, eventos locales y lo más importante el boca a boca en el colegio, amigos y familia, con énfasis en la personalización del producto y la calidad.
4. **Proceso de ventas y entregas:** Establecer un sistema de pedidos online y entregas rápidas que facilite la experiencia del cliente.

Viabilidad y Sostenibilidad:

He hecho un análisis inicial sobre los costos y las posibles ganancias del proyecto. He identificado que los ingredientes frescos y el costo de los empaques eco amigables pueden ser manejables dentro del presupuesto, ya que los precios de venta estarán orientados a generar márgenes de ganancia razonables.

El uso de empaques sostenibles también me permite atraer un público consciente de la importancia de cuidar el medio ambiente, lo que puede diferenciar a **F&Cream** en el mercado.

Estrategia de Precio:

Dado que el público objetivo incluye estudiantes y familias, es importante ofrecer un precio accesible. Considerando los costos de producción y el análisis de la competencia, un precio de venta de 5€ a 6€ por porción de fresas con crema puede ser adecuado.

Conclusión:

Con **F&Cream**, no solo quiero ofrecer un producto delicioso y accesible, sino también generar una experiencia emocional que haga a los clientes se sientan especiales.

Este proyecto me apasiona porque combina lo que me gusta: la creatividad, la gestión administrativa y el deseo de ofrecer algo único que se ajuste a las necesidades del mercado.

Logo:

