

PROPOSICIÓN DE VALOR:



Este negocio se centra en ofrecer comida saludable personalizada para deportistas y personas con un estilo de vida muy ocupado, entregándose a domicilio o donde se encuentre el cliente. Los clientes pueden elegir qué comer, cómo desean que se cocine y la cantidad de comida que quieren, todo adaptado a sus gustos y necesidades. Este servicio nace como una extensión de un proyecto similar, Know Eats, en el que el Xokas, un famoso streamer, es el inversor principal, pero con ideas propias que enriquecen la propuesta original.

NUESTRAS COMPETENCIAS:

- **EMPRESA:**

Nuestra empresa quiere llegar a gente que se dedica al ejercicio, gente que se disponga a realizar dietas, gente con poco tiempo para hacer su propia comida o que esté tan ocupado con el trabajo o con el cuidado de sus hijos o cualquier tarea que impida a la persona preparar su propia comida, por lo cual se vea obligado a recurrir a nuestra empresa, la cual proporciona menús generalizados a los que se les es posible añadir o retirar cualquier producto que los clientes desee. Abarcamos entre edades 20-45 años.

- **COMPETENCIAS:**

Empresas que se centran en comidas a domicilio, además de nutricionistas los cuales se centran en recomendar dietas a gente que lo necesita, empresas que venden productos deportivos alimenticios y empresas que estén destinadas a desempeñar nuestro mismo trabajo.

- **NOS DIFERENCIAMOS:**

En qué se diferencia Vitality de la competencia, nosotros ofrecemos niveles de productos de primera calidad, productos frescos y nutritivos, cultivados y supervisados por nosotros mismos, también poseemos una cocina industrial lo que cual ofrece la mayor calidad a la hora de preparar nuestros menús son generales, aunque son personalizables dentro de

unos límites con la posibilidad de quitar ingredientes o añadir en consonancia a lo que uno necesite o prefiera en ese momento.

Enviamos productos a domicilio a total disponibilidad por España ya que la empresa acaba de abrir y no poseemos sedes por fuera del país de momento.

El servicio opera a través de una aplicación móvil que permite a los clientes realizar sus pedidos en cualquier momento, sin necesidad de hacer pedidos diarios. Si no pueden hacer un pedido en un día determinado, solo tienen que avisar a través de la app y se cancelará el pedido sin coste adicional. Esta flexibilidad es ideal para quienes tienen horarios impredecibles.

En la cocina industrial nos centraremos en hacer unos pocos menús a gran escala con margen de ingredientes personalizables. La cocina viene con 3 robots que facilitan el trabajo a gran escala.

El modelo de negocio representa una innovación incremental, ya que aunque hay otras empresas similares en España, se ofrece algo novedoso en cuanto a la personalización de los pedidos y la flexibilidad en la entrega. Con el mercado en crecimiento, la demanda de opciones personalizadas sigue aumentando, lo que posiciona al negocio para aprovechar esta tendencia. Además, este servicio se adapta a diferentes perfiles de clientes, desde deportistas hasta personas que buscan una opción rápida y saludable para sus comidas diarias.

Entre las características y beneficios del producto destacan la calidad de los ingredientes, la opción de personalizar los pedidos según las necesidades individuales y la comodidad de recibir la comida en la puerta de casa. También se mantiene un enfoque en precios medianamente accesibles (dentro de las posibilidades del mercado), lo que lo convierte en una opción viable para muchas personas. El servicio está diseñado para adaptarse a cada cliente, lo que lo hace único.

En un estudio de mercado realizado para este tipo de producto, los consumidores manifestaron que estarían dispuestos a comprarlo si estuviera disponible, destacando la calidad como la característica más importante. Además, reconocieron que el producto satisface necesidades

de comodidad y salud, y que la sostenibilidad es un factor relevante. En cuanto al precio, los consumidores estarían dispuestos a pagar un poco más, considerando que ofrece un valor añadido en términos de calidad y personalización. La mayoría de los encuestados prefieren adquirir el producto en línea, con una frecuencia de compra mensual, y consideran que la publicidad en redes sociales y anuncios en línea serían las formas más efectivas para dar a conocer el servicio. También valoran que el producto sea producido localmente, lo que refuerza la importancia de ofrecer algo que sea accesible.

Nuestra Responsabilidad Social Corporativa se basa en la sostenibilidad. Nuestros envases son totalmente reciclados junto con los accesorios para comer, como pueden ser los cubiertos reciclados. Y aunque no nos ocupemos directamente del transporte, utilizamos la app glovo que es muy sostenible. Aparte de todo esto, nuestros ingredientes son de cercanía. Intentamos en la medida de lo posible que sean ecológicos y nacionales.

Como conclusión podemos decir que la propuesta de valor es clara y comprensible tanto para los consumidores como para los inversores. Se centra en ofrecer un servicio conveniente y saludable, permitiendo que cada pedido se adapte a las necesidades del cliente. La posibilidad de éxito depende en gran medida de cómo evoluciona el mercado hacia un mayor enfoque en la salud y la conveniencia, así como de los cambios en las creencias y actitudes de los consumidores hacia las opciones personalizadas y digitales. Para que esta idea prospere, es fundamental seguir monitoreando las tendencias de consumo, la transformación digital y las variaciones en el poder adquisitivo de los clientes.