

PROPUESTA DE VALOR

	ÍNDICE 1. Presentación de la idea de negocio 2. Estudios de mercado 3. Análisis de la competencia y en qué nos diferenciamos 4. Necesidades que resuelve nuestro producto 5. Dónde encontrar nuestro producto 6. Marca y logo 7. Beneficios de las hojas de piña 8. Misión, visión y valores 9. Adecuación de los perfiles 10. Vídeo presentación 11. Partes de nuestro producto 12. Precio 13. Redes sociales 14. DAFO 15. Integrantes del grupo
---	--

1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Somos conscientes de que vivimos en un mundo que va a toda velocidad y la organización del tiempo es cada vez un reto más complejo. En 2023, *OkDiario Salud*, afirmó que tan solo el 46% de los hogares españoles cocinan todas las comidas en casa entre semana debido a las largas jornadas laborales, la falta de voluntad y la escasez de dinero. Por tanto, es muy fácil caer en tendencias actuales como la comida ultra procesada y los servicios de entrega de comida rápida. A su vez, el frenético ritmo de vida existente afecta a nuestro sistema digestivo. Como bien dice la revista *Unobravo*, el estrés también juega un papel fundamental cuando se trata de la ansiedad en el estómago. Es por eso que una dieta hecha a medida es esencial.

A partir de esta información nace **HealthPlan**, una empresa dedicada a la **planificación y preparación diaria de tu dieta, con alimentos de calidad, que vende una experiencia gastronómica gourmet, conjuntamente con un estilo de vida**. Ponemos solución a los problemas de dinero, tiempo y salud mediante unos planes de alimentación semanales y/o mensuales personalizados por una nutricionista y con packs de suscripción para adaptarse a las necesidades y presupuestos de cada cliente. Disfrutarás de comidas deliciosas y nutritivas, preparadas con ingredientes frescos y de alta calidad, sin tener que preocuparte por la planificación y la preparación de tus comidas.

2. ESTUDIOS DE MERCADO

Tras investigar el mercado para asegurarnos de que nuestro negocio puede tener una salida, hemos encontrado varios datos interesantes al respecto. Un estudio de Innova Market Insights, publicado en julio del 2023, revela que a pesar de la incertidumbre financiera y el aumento del costo de vida, los consumidores prefieren productos que sean beneficiosos para la salud, antes que sean asequibles. Por eso hemos decidido crear una empresa saludable, en la cual podemos beneficiarnos de las nuevas tendencias del mercado y así también poder ayudar a la gente a mejorar su calidad de vida.

Respecto a la concienciación de los clientes, la revista The Food Tech en enero de 2023 afirmó que, para cumplir con el *ODS 12 Producción y Consumo Responsable*, cada vez hay mayor concienciación por parte de las empresas y de los consumidores en priorizar un consumo sostenible. Para consolidar esto, resulta necesaria una mayor educación en hábitos alimenticios, consciencia en la compra y consumo por parte de los consumidores. También los envases juegan un papel importante frente al desperdicio alimentario, pues favorecen que los alimentos se mantengan en buenas condiciones.

Por lo tanto, nosotros intentamos también centrarnos en satisfacer estos objetivos trabajando con profesionales en la dieta para que la alimentación sea lo más saludable posible. A su vez, también utilizamos productos de proximidad para así cumplir con el **ODS 12** y trabajamos con empresas que se encargan de los envases reutilizables para garantizar las condiciones de nuestras comidas.

Según datos de la FAO de 2023, en España el 27% de las emisiones de gases de efecto invernadero de la producción post agrícola, que equivale a 5.030,50 tCO₂ equiv., provienen del embalaje y retail. Es por eso que en nuestra empresa queremos contribuir a la reducción de estas cifras, sustituyendo los envases de plástico clásicos por otros más sostenibles. No sabíamos qué sería más conveniente, cajas de cartón o envases de plástico reutilizables, así que nos informamos, y según *Interempresas*, "La sustitución de cajas de cartón por envases de plástico reutilizables reduciría anualmente 4426 Kt CO₂ en la fase de embalaje y retail en España".

Un estudio en Australia descubrió que, solo teniendo en cuenta el packaging de usar y tirar de todos los envíos realizados en el país durante 2023, se habían generado 5.600 toneladas de CO₂ al año.

En España tenemos diversas empresas que atraen a su público bajo la promesa de comer sano, ahorrar tiempo y dinero; han crecido como la espuma e incluso influencers recomiendan sus planes semanales como la mejor opción. Según datos de la Sociedad Española de Obesidad en 2023, el 77% de los ciudadanos españoles realiza al menos una de las tres comidas del día fuera de casa. Tendencias como el delivery, el take away y el consumo de precocinados han cogido carrerilla en los últimos años, como señalan desde la Asociación Española de Fabricantes de Platos Preparados (ASEFAPRE). Y con eso el aumento de la oferta de comida que nos llega a domicilio en forma de táper y bajo la promesa de una preparación casera y un menú equilibrado, como la que ofrecen Wetaca, Vegan Food Club, Menudiet, Tappers. Como cita Ana Isabel Jiménez Zarco, profesora de los Estudios de Economía y Empresa, en el periódico *ElDiario*: "*Las empresas como Wetaca han surgido básicamente porque han encontrado un nicho de mercado muy atractivo. Es decir, gente bastante joven, desde estudiantes a personas que viven solas o pequeñas familias, que no*

tienen tiempo para cocinar y tampoco pueden, ni quieren, ir a restaurantes ni pedir comida a domicilio todos los días”.

También queremos contribuir al desperdicio alimentario de las familias, ya que cada año, un tercio de los alimentos producidos en el mundo para consumo humano no llega a ningún plato. Según los datos del Informe del Desperdicio Alimentario en España 2023 del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, en el país se desperdiciaron el 3,9 % del total de alimentos y bebidas adquiridos para su consumo dentro y fuera de los hogares. El 70 % de los hogares con niños desperdicia alimentos habitualmente y siete de cada diez familias desperdician comida de manera habitual, en especial las que tienen hijos. El desperdicio fuera del hogar (31,34 millones de kg/l) se redujo un 0,4 % durante 2023. Un estudio relaciona este grave problema social con las características socioeconómicas de la unidad familiar. Las principales causas son por una mala gestión que hace que se tiren pequeñas cantidades de manera frecuente, y por la compra excesiva de productos perecederos que terminan en la basura antes de haber sido consumidos. Nosotras buscamos remediarlo con nuestra empresa y no desperdiciar en grandes cantidades; por eso nuestros planes personalizados van muy organizados y tenemos en cuenta la cantidad de productos que compramos y cómo los almacenamos para no tirar ninguno a la hora de utilizarlos.

3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y EN QUÉ NOS DIFERENCIAMOS

NOMBRE	SERVICIOS	VALOR DIFERENCIAL DE VITALIA
	“LA GLORIA” ofrece un plan de comida semanal a domicilio con alimentos de calidad, con packs veganos, vegetarianos, catering para deportistas y cuentan con carta para eventos. Su local se encuentra en el centro de Valencia -Precio plan semanal: 27,50€	Nosotros nos enfocamos en la planificación personalizada de la dieta de nuestros clientes por lo que contamos con una nutricionista. Tenemos tanto un local en Valencia como ventas online
	“WETACA” ofrece una variedad de platos saludables muy amplia, con precios muy competitivos pero los platos están ya preparados de días antes. No tienen local, su fábrica está en Madrid pero solo venden online	Nosotros nos centramos en la planificación personalizada de la dieta de nuestros clientes por lo que contamos con una nutricionista y con planes de suscripciones semanales y/o mensuales. Tenemos tanto un local en Valencia como ventas online

	“AL-PALADAR” preparan diariamente sus platos utilizando productos de proximidad, ecológicos y artesanales. Tienen en cuenta el comercio justo, comida por encargo, ofrecen servicios de catering, encargos telefónicos. Su local se encuentra en el barrio de Benimaclet (Valencia)	Nosotros nos centramos en la planificación personalizada de la dieta de nuestros clientes por lo que contamos con una nutricionista y con planes de suscripciones semanales y/o mensuales. Tenemos tanto un local en Valencia como ventas online
---	---	---

4. NECESIDADES QUE RESUELVE NUESTRO PRODUCTO

Nuestra empresa cubre las siguientes necesidades:

- Con la ayuda de nuestros nutricionistas y nuestros productos 100% frescos, podrás obtener unos buenos beneficios para tu salud. También ayudamos a satisfacer la demanda creciente de opciones alimenticias saludables y equilibradas, libres de procesados.
- Al tener un plan de comidas definido para toda la semana, nuestros clientes evitan las compras impulsivas de alimentos procesados o poco saludables, que suelen ser más caros.
- Nuestros proveedores de alimentos son de proximidad o de km 0, priorizando ingredientes locales y de temporada, apoyando a la economía local.
- Disminuimos el uso excesivo de plásticos, trabajando con proveedores locales y usando envases reutilizables, ayudando de esta manera a frenar la actual producción masiva de plásticos y así reducir la huella de carbono.
- Ofrecemos una alternativa rápida y fácil para quienes tienen poco tiempo para cocinar o prefieren no hacerlo.
- Te permitimos acceder a una amplia variedad de platos saludables, ofreciendo opciones veganas, vegetarianas, sin gluten, sin lactosa, etc., adaptándose a diferentes gustos y restricciones dietéticas con nuestra nutricionista personalizada.

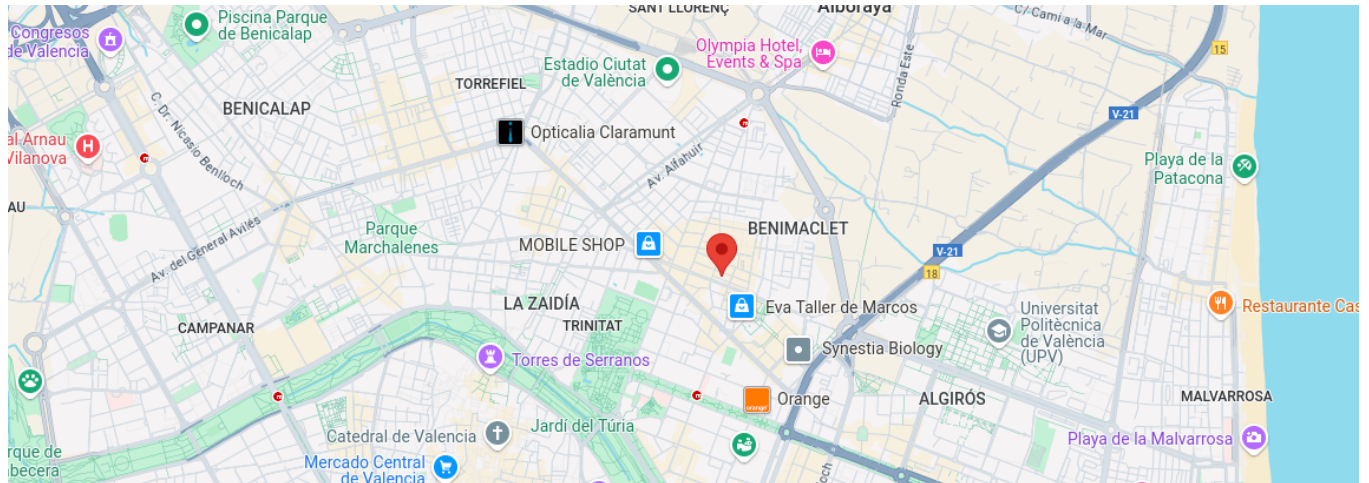
5. DÓNDE ENCONTRAR NUESTRA EMPRESA

Estamos ubicadas en el barrio de Benimaclet, Valencia, que se caracteriza por su ambiente bohemio y estudiantil, ya que alberga a muchos universitarios debido a su cercanía con la Universidad de València. Esto le da al barrio una energía juvenil y una oferta cultural diversa, con numerosos bares, cafeterías, librerías y locales de música en vivo. Una de las características más encantadoras de Benimaclet son sus plazas y espacios verdes. La Plaza de Benimaclet es el punto de encuentro central del barrio. Además, el Parque de Benimaclet

es un lugar perfecto para dar un paseo tranquilo, disfrutar de la naturaleza y comer con amigos tu plato favorito.

Tenemos un local de una de nuestras socias, en la C/ Reverendo Rafael Tramoyeres, 26, aunque también nos podéis encontrar en nuestra página web <https://healthplan.webnode.es/>, donde también está nuestro contacto y nuestras redes sociales. Además podrás obtener información sobre la producción de nuestros alimentos y proveedores.

También tendrás información de las preguntas más frecuentes como tiempo de entrega, tipo de producto, los métodos de elaboración, nuestro equipo de nutricionistas, etc.



6. MARCA LOGO

Logotipo: Se llama HealthPlan, un nombre que proviene del latín vitalis, que significa vida, y que encarna la esencia de la vitalidad y la vivacidad. Este nombre suele asociarse con una naturaleza dinámica y enérgica, lo que refleja un individuo que posee entusiasmo por la vida.



Colores: a través del color verde se transmite **tranquilidad** y **calma**, además se asocia con la **naturaleza** y la **salud**, dos elementos muy presentes en nuestro proyecto.

Eslogan: Tu bienestar, nuestro compromiso.

- **Planificación detallada:** Al tener un plan de comidas semanal, los clientes son menos propensos a comprar alimentos impulsivamente que luego terminan tirándose.



8. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

La misión de nuestra empresa es ofrecer una experiencia gastronómica y promover un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente.

Además tenemos a disposición de los clientes diferentes packs de comida diseñados por una nutricionista y personalizados.

Estos son los ODS con los que estamos comprometidos:



Nuestra visión es convertirnos en un referente a nivel nacional en el sector de las comidas para llevar y los alimentos saludables, promoviendo un estilo de vida en el cual comer sano y sabroso no te quita tiempo, algo que hoy en día es esencial.

Nuestro valores son los siguientes:

- **Diferenciación:** nuestra empresa ofrece a los clientes unos servicios completamente distintos a la competencia.
- **Orientación al cliente:** gracias a la nutricionista con la que contamos, ayudamos y orientamos a los clientes para crear una dieta personalizada.
- **Calidad:** ofrecemos comidas preparadas con alimentos de proximidad, de calidad y saludables, además de una presentación excepcional del producto.
- **Confianza:** los clientes depositan en nosotras su confianza y nos comprometemos a preparar sus comidas personalizadas y así ayudarles a ser una mejor versión de ellos mismos.

9-ADECUACIÓN A LOS PERFILES

HealthPlan lo forman cuatro estudiantes de primero de bachiller social, con muchas ganas de sacar un proyecto propio adelante y que se dé a conocer.

Aunque somos cuatro chicas muy distintas, tenemos en común las ganas de trabajar, somos confiadas, nos interesamos por la comida saludable, la procedencia de nuestros alimentos y el medio ambiente. Es por esto mismo que empezamos "**HealthPlan**" un proyecto donde nos disponemos a ofrecer un servicio de planificación/ preparación diaria de tu dieta con alimentos frescos y saludables donde buscamos vender una experiencia gastronómica y una forma de vivir.

Estos son los miembros de nuestro equipo, en que contribuyen y en que destacan:

- 1. Irene:** Es una persona que analiza, se dedica a investigar en el mercado para saber lo que necesitamos.
- 2. Júlia:** Es una chica muy paciente y organizada que disfruta atender a los clientes, y ser la cara de nuestra empresa. Disfruta estar al mando de nuestras redes sociales, sorprendiendo cada día con ideas nuevas para nuestro marketing
- 3. Marta:** Es la mente creativa e ingeniosa. Cuenta con una carrera de Nutrición que nos impulsa en la personalización de los pedidos y las consultas para nuestros clientes.
- 4. Silvia:** Es una persona ambiciosa, con la mente abierta, ayudando al grupo con sus dotes culinarios y su creatividad en la cocina.

10. VÍDEO PRESENTACIÓN

<https://youtu.be/AQoq23PPCcg>

11-DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Nuestros productos se dividen dependiendo de las mensualidades de pago, si quieren contar con la intervención de la nutricionista y si son vegetarianos, veganos o celíacos.

Según las mensualidades de pago se distinguen tres "packs": diario, semanal y trimestral. El diario consiste en uno o dos días antes, pedir tu comida o menú para el día que desees y al recogerlo pagarlo. El semanal se basa en una suscripción en la que reservas tus comidas para toda la semana y te lo llevamos a tu casa o vienes diariamente a recogerlo. El trimestral consiste en una suscripción en la que pagas nuestros servicios por tres meses.

Según la intervención de la nutricionista, encontramos dos planes: si se quiere esa intervención o si prefieren la comida ya establecida.

Según las intolerancias y gustos de nuestros clientes, tenemos tres opciones: para veganos, para vegetarianos y para celíacos.

12-PRECIO

Nosotras nos aseguramos de que los productos con los que trabajamos sean de calidad, frescos y de proximidad, y a su vez, que los menús se mantengan dentro de la línea saludable.

Intentamos que los precios sean asequibles para todos porque es un servicio necesario para mucha gente, pero que de normal suele tener un coste elevado. En nuestros precios no se incluyen los gastos de envío (si se desea recibirlo en casa) y, en ese caso, el envío sostenible, que suman unos 3 euros.

Por ello, uniendo ambos propósitos, nuestros precios varían según la cantidad de platos que deseen pedir y si quieren contar con la intervención de nuestra nutricionista.

Tipos de “packs”	diario	semanal	mensual
Según tiempos de pago	plato: 6€ menú: 8€	menú: 45€	menú: 160€
Con intervención de la nutricionista	No hay opción de intervención por parte de la nutricionista	menú: 60€	menú: 200€

13-REDES SOCIALES

Somos una empresa selectiva que colabora con gente acorde con nuestro perfil y con nuestra manera de ver la vida, por eso hemos contactado con algunos influencers que promuevan un estilo de vida saludable para promocionarnos.

Las redes sociales que utilizamos para darnos a conocer son Instagram, TikTok y Facebook, donde solemos mostrar los procesos de producción de nuestros productos y su distribución, para mostrar transparencia y conseguir que nuestros clientes se sientan incluidos de alguna manera en este proceso. Además, también os podréis enterar de las novedades, si subimos alguna oferta, algún sorteo, etc.



14-DAFO

Fortalezas

- Reducimos la huella de carbono
- Es un concepto que atrae a la gente facilitando su vida
- Usamos productos frescos
- Contamos con una dieta personalizada
- Contamos con una nutricionista personal

Debilidades

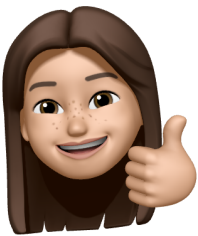
- Somos una empresa pequeña y nueva
- Al ser nuevos tenemos poca experiencia en el sector
- No medir bien las inversiones

Oportunidades

- Interés de las personas por mejorar su salud
- Oportunidad de mejorar el medio ambiente
- Desarrollo del sector en el que se mueve nuestra empresa

Amenazas

- El aumento de la competencia
- Situación económica
- Posible aparición de marcas con conceptos similares al nuestro
- Dependemos del precio de nuestros proveedores

15-INTEGRANTES DEL GRUPO**Irene****Marta****Silvia****Júlia**