

INTRODUCCION

En la actualidad, la vida acelerada y el constante ajetreo diario han provocado que muchas personas descuiden su bienestar físico y mental. El sedentarismo, las malas decisiones alimenticias y el estrés se han convertido en factores comunes que afectan la salud de individuos en todo el mundo. En este contexto, nace nuestra idea de crear una empresa innovadora que combine la entrega de comida saludable a domicilio con servicios orientados a la mejora mental, buscando ofrecer a nuestros clientes no solo opciones alimenticias equilibradas, sino también herramientas para fortalecer su bienestar emocional y cognitivo.

Somos un equipo formado por cuatro emprendedores: Adrián, Germán, Valeria y Pablo, quienes, a partir de nuestras distintas experiencias y conocimientos, nos hemos unido con el objetivo de desarrollar una solución para quienes desean llevar una vida más saludable, pero sin sacrificar el tiempo ni la comodidad. La combinación de nutrición saludable y bienestar mental es clave para ofrecer un servicio completo, que no solo se enfoque en lo físico, sino que también aporte a la claridad mental y la paz emocional de nuestros usuarios.

Se muestra un modelo resumido de nuestro negocio con el método Canvas y posteriormente realizaremos un DAFO en el que se analizarán nuestras debilidades y fortalezas:

TABLA MODELO DE NEGOCIO



SOCIOS CLAVE ¿Quiénes son nuestros socios y proveedores clave?	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividad principal es la que aporta el valor a mi negocio?	PROPUESTA DE VALOR ¿Qué problema ayudamos a resolver? ¿Qué necesidad se está solventando? ¿Qué valor están apreciando nuestros clientes?	RELACIONES CON CLIENTES ¿Qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes? ¿Directa, indirecta? ¿El cliente interactúa con nuestro negocio?	SEGMENTACIÓN DE CLIENTES ¿Cuál es el perfil de cliente de nuestro negocio?
	RECURSOS CLAVE ¿Qué recursos requiere nuestro negocio?		CANALES ¿Cuáles son los principales canales de comunicación para dar a conocer el negocio?	
ESTRUCTURA DE COSTES ¿Cuáles son los costes principales de nuestro negocio? ¿Cuáles son los costes fijos y los variables?			FUENTES DE INGRESOS ¿Cuáles son los costes principales de nuestro negocio? ¿Cuáles son los costes fijos y los variables?	

DAFO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Hay demanda • Mucha variedad de alimentos • Negocio online • Buena imagen de la marca • Aseguramos la calidad de los productos	• No sabemos cocinar • Poco presupuesto • Tiempo de entrega
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Poca competencia • Frecuentado en redes sociales • Aporte económico del estado con ayudas	• Caducidad de los alimentos • Impuestos e intereses elevados • Proveedores con altos precios

SOLUCIÓN DE LAS DEBILIDADES Y AMENAZAS

COCINAR

Asistir a varios cursos que nos den los conocimientos básicos de modo que podamos entender las necesidades básicas de un cocinero profesional, y así cubrir sus necesidades físico-técnicas.

POCO PRESUPUESTO

Llevaremos a cabo estrategias de optimización de capital para poder distribuir el dinero en aspectos principales.

TIEMPO DE ENTREGA

Pretendemos vender nuestra comida como si fuera un paquete común, que por pedido normalmente los clientes adquieran todo lo necesario para alimentarse en una semana. Por ello aseguramos que para dentro de la península ibérica, los envíos tardarán menos de dos días por lo que nos veremos en la necesidad de invertir en una buena empresa de logística.

CADUCIDAD

Invertiremos en elementos de refrigeración que nos permitan adquirir alimentos al por mayor bajando el precio por unidad de producto en venta. A su vez para que en el trayecto no se deteriore el estado de la comida, buscaremos un sistema de logística que funcione con camiones frigoríficos; y también compraremos máquinas de embalaje al vacío para que cada plato pueda mantenerse perfectamente conservado.

PROVEEDORES CON PRECIOS ELEVADOS

Nos aseguraremos de negociar precios parecidos a los de nuestra competencia para no estar en desventaja frente a esta.