

1. Proposición de valor

La propuesta de valor de "Chocolat's" se basa en ofrecer productos personalizados y únicos, adaptados a las necesidades dietéticas de los clientes, que no se encuentran en otros negocios del sector.

Personalización:

- **Productos únicos:** Cada producto es elaborado con ingredientes naturales y sin aditivos, ofreciendo opciones que no se encuentran en otras chocolaterías.
- **Adaptación a necesidades dietéticas:** Todos los productos son libres de gluten y azúcar, utilizando endulzantes naturales como stevia, eritritol o frutas deshidratadas.

Tendencia de vida saludable:

- **Opciones saludables:** La chocolatería se alinea con la creciente conciencia de alimentación saludable, ofreciendo productos que no contienen azúcar ni gluten.
- **Beneficios nutricionales:** Cada producto está etiquetado con sus beneficios, como "alto en antioxidantes" o "sin lactosa".

Posibilidad de compras repetitivas:

- **Ventas recurrentes:** Los snacks de consumo rápido generan ventas recurrentes y posibilidad de suscripciones.
- **Modelo de suscripción:** Ofrecer una suscripción mensual donde los clientes reciban diferentes snacks personalizados según sus preferencias y necesidades.

Estrategias de marketing:

- **Redes sociales y contenido visual:** Compartiremos fotos y videos de nuestras diferentes combinaciones de snacks.
- **Pruebas de degustación y suscripciones:** Ofreceremos kits de prueba o paquetes de suscripción para que los clientes prueben diferentes combinaciones.
- **Enfoque en el bienestar:** Compartiremos contenido sobre nutrición, ideas de snacks saludables y cómo elegir los ingredientes adecuados para diferentes estilos de vida.