Modelo Canvas Nutrichill BGA

Socios claves

Los socios clave incluyen proveedores de ingredientes frescos y saludables, plataformas digitales para la comercialización, empresas de logística para la entrega y creadores de contenido que fortalecen la visibilidad de la marca.

Actividades claves

Las actividades clave incluyen la preparación y conservación de alimentos con Cook and Chill, la gestión de la plataforma digital, la distribución de pedidos y el marketing digital.

Recursos claves

Los recursos clave son la cocina equipada, la plataforma digital, los proveedores confiables, el personal especializado y las estrategias de marketing.

Propuesta de valor

La propuesta de valor se basa en ofrecer platos saludables y nutritivos mediante la técnica Cook and Chill, asegurando frescura, calidad y seguridad alimentaria a través de un modelo digital con entrega a domicilio en el area metropolitana de Bucaramanga.

Relaciones con el cliente

Las relaciones con los clientes se manejan a través de redes sociales y correo electrónico, ofreciendo información sobre nutrición, menús y promociones.

Canales

Los canales incluyen la plataforma web para ventas y redes sociales para marketing e interacción con clientes.

Segmentos de clientes

El segmento de clientes está compuesto por jóvenes de la generación Z, profesionales ocupados, estudiantes y personas con dietas específicas que buscan opciones saludables y accesibles.

Estructura de costos

La estructura de costos incluye la compra de ingredientes frescos, inversión en equipamiento Cook and Chill, mantenimiento de la plataforma web, logística de distribución, marketing digital y costos operativos.

Fuente de ingresos

Las fuentes de ingresos provienen de la venta directa de platos saludables, a través de compras individuales o planes de consumo adaptados a las necesidades del cliente.