

Multidiets

S.A.

**APLICACIÓN BASADA EN EL CONTROL DE LA
ALIMENTACIÓN**

Índice.

1. Visión y misión.
2. Modelo de negocios.
3. Logo, diseño del producto.
4. FODA-MECA.
5. Análisis de la competencia.
6. Estrategia competitiva.
7. Ventaja competitiva.
8. Mezcla de marketing.

Misión

“Facilitar la vida de las personas Celiacas y diabéticas. Ofreciendo un menú de recetas con productos adecuados a sus necesidades nutricionales, para que puedan disfrutar de opciones sanas, seguras y deliciosas sin ningún tipo de preocupaciones.”

Visión

Somos una empresa cuyo objetivo es ser reconocidos a nivel nacional y crecer de forma que nuestro negocio se reconozca también a nivel mundial, llegando así a muchos usuarios que necesitan ayuda en su alimentación, cuidando de esta forma su salud, facilitando una aplicación de fácil uso, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Modelo de Negocios

ASOCIACIÓN CLAVE 	ACTIVIDADES CLAVES 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIÓN CON CLIENTES 	SEGMENTOS DE MERCADO 
<p>Los nutricionistas, los doctores, anuncios o con alguna empresa que hagamos alianzas pueden recomendar nuestra app. La motivación es expandirnos para llegar a más personas y ser más reconocidos.</p>	<p>Se puede percibir por medio de la comunicación y atención al cliente, también saber tomar decisiones sobre el servicio que se está ofreciendo, todo esto con el fin de satisfacer al cliente.</p>	<p>Lo que brinda la compañía: nuestra compañía ofrece una garantizada accesibilidad a un recetario de dieta balanceada para personas que padecen de diabetes y celíacas. Motivación de compra para nuestros clientes: creación de dietas personalizadas y un confiable acceso a precios e información, totalmente adecuado a sus necesidades y preferencias, además de obtener detalles del producto recomendado.</p>	<p>Nuestra empresa crea una relación con los clientes que consiste en el constante apoyo mediante servicio en línea que proporciona nuestra app por</p>	<p>Nuestra empresa busca llegar a las personas celíacas y diabéticas de cualquier edad que quieran hacer una dieta por su condición de salud para mejorar su estilo de vida.</p>
	<p>RECURSOS CLAVES </p>		<p>CANALES </p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p>		<p>FUENTES DE INGRESOS </p>		
<p>El mantenimiento de la aplicación, Salarios, Publicidad y Marketing, Tarifas de Internet, Recursos humanos, Recursos tecnológicos, Mantenimiento y Actualización del Software, Marketing, Atención al cliente y soporte técnico, Si ya que el modelo de negocios será de publicidad y de suscripción, y en gastos de infraestructura sería baja ya que no necesitaríamos un edificio muy extenso para poder cumplir el modelo de negocios elegido, Si la idea es hacer dietas personalizadas dándole una solución a el problema que tiene el usuario.</p>		<p>Ofrecer una suscripción mensual o anual a los usuarios para acceder a características premium de la aplicación, como análisis avanzados de datos de salud, acceso a contenido exclusivo o servicios personalizados.</p> <p>Venta de Productos o Servicios: Facilitar la compra de productos relacionados con la salud, como alimentos sin gluten, dispositivos de monitorización de glucosa en sangre, o incluso ofrecer servicios de consultoría en línea con profesionales de la salud.</p> <p>Publicidad y Patrocinios: Mostrar anuncios relevantes dentro de la aplicación o asociarse con empresas relacionadas con la salud para promocionar sus productos o servicios a los usuarios.</p>		

Logo y Diseño del Producto



FODA - MECA

FORTALEZAS

- Responsabilidad laboral excepcional
- Empatía corporativa
- Ambiente laboral creativo y saludable
- Trabajo en equipo sólido

AMENAZAS

- La competencia
- Riesgos de seguridad cibernéticos
- Riesgos financieros
- Actualizaciones de la tecnología
- Conflictos interpersonales

DEBILIDADES

- Falta de seguimiento y comunicación con los clientes
- Falta de presupuesto
- Equipo de trabajo con poca experiencia
- Falta de personal
- Mala estrategia de marketing

OPORTUNIDADES

- ◆ Accesibilidad rápida y fácil a la app, para menos complicaciones
- ◆ Buscar personas que padezcan o sean propensas a sufrir una de estas condiciones
- ◆ Multiplataforma, está disponible para cualquier dispositivo
- ◆ Menor consumo de datos para que la app tenga un mejor rendimiento
- ◆ Mayor variedad de platillos y dietas para que los clientes tengan más opciones

Análisis de la competencia

DIRECTA

En la competencia directa hacia nuestro producto están las aplicaciones que ofrecen un servicio parecido al nuestro. La mayoría de estos tienen una buena opinión o reseña de lo que brindan y además que llevan varios años de servicio y son gratuitas. Entre sus productos más recomendados podemos encontrar los siguientes:

- SinGLU10
- Find me gluten free
- Índice Glucémico para diabéticos
- Diabetes & Diet tracker

INDIRECTA

En la competencia indirecta están aquellos productos que ofrecen un servicio que satisface las mismas necesidades que nuestro producto brinda, que sin embargo, no son tan específicos como lo que ofrecemos. Entre ellos podemos encontrar:

1. Nutricionistas en línea
2. Páginas gratis en Google
3. Apps de control (se utilizan con aparatos)
4. Creadores de contenido relacionado (videos y programas)

Estrategia Competitiva

EL NICHO DE MERCADO

Refiriéndonos a un grupo masivo de personas que comparten la misma condición.

ESTRATEGIA 1

Promocionar nuestra app en diferentes clínicas ya sea pantallas, anuncios, folletos, recomendar a los doctores que se especializan en esta área.

ESTRATEGIA 2

Llevar la aplicación a distintos programas que tienen un público variado para promocionar nuestro producto, como, por ejemplo:

1. Buen Día (Teletica)
2. Radio Disney (Mianuncio.com)
3. Giros (Repretel)

Ventaja Competitiva

En nuestras ventajas competitivas está la opción con base en los alimentos que posee ya que brinda una receta acorde a su condición y gustos, además de que da la información necesaria de cada alimento o producto para beneficio de su salud donde le brindaremos recetas semanales que vayan acorde a sus Necesidades, se le brindará una guía de tiendas donde puedan comprar los productos.

Mezcla de Marketing

Producto:

Descripción:

Una herramienta que brinda recetas con los alimentos que tenga disponibles para el control de salud, además contiene información de los alimentos a consumir y donde puede encontrarlos.

Atributos:

Que su contenido sea de fácil acceso y uso, brinda todo lo necesario acorde a sus necesidades, es muy seguro y confiable, con actualizaciones periódicas de la app.

Empaque.

Sus funcionamiento primariamente es disponible en un dispositivo Android y/o IOS. Presentaciones a la venta.

Precio:

Análisis del precio de competidores del mercado.

La mayoría de aplicaciones con las que competimos ofrecen su servicio gratuito y si no, las más bajas son de un precio de aproximadamente \$6000

Estrategia de precio:

Nuestra estrategia de precio es ofrecer una buena app por un precio razonable, el cual sea accesible para la gran mayoría de personas, pero también tengamos una ganancia

A quienes va dirigido:

Esta aplicación va dirigida a personas con una necesidad de dieta específica y con problemas de diabetes y celíacos Plaza:

Puntos de venta:

Esta aplicación se podrá descargar mediante la playstore en dispositivos Android y la appstore en los dispositivos IOS Logística. para ingresar la aplicación a las plataformas de descarga es necesario pagar una tarifa de aproximadamente 25usd.

Publicidad y promoción:

Creación de páginas web o redes sociales.