

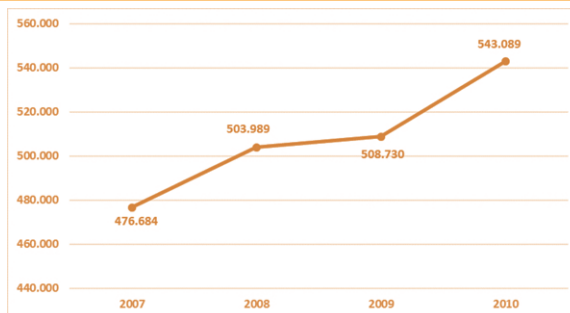
CONTEXT SECTORIAL

En el mercat podem trobar dos tipus d'estes empreses: les que elaboren menús setmanals o diaris a les seues instal·lacions per distribuir-los després a domicili i les que mitjançant l'elecció realitzada pel client compren els productes necessaris per tal de realitzar el plat i els envien al client amb la seua recepta perquè l'elaboren a casa.

L'evolució a nivell nacional d'estes empreses ha anat augmentant considerablement en els últims anys fins arribar a 44.702 empreses. L'evolució del consum d'aliments preparats ha augmentat des de l'any 2007, i amb això l'increment d'empreses i els seus ingressos. El motiu és degut als canvis produïts en els hàbits alimentaris i els estils de vida de la societat espanyola, on la menor disponibilitat de temps lliure per a cuinar o l'ús d'este temps en altres activitats fa que moltes persones recorren a este tipus d'empreses per sol·licitar els seus servicis.

Les empreses d'enviament a casa de productes i menú setmanal amb receptes pertanyen al CNAE grup 46 «Comerç a l'engròs i intermediaris del comerç, excepte de vehicles de motor i motocicletes» i a l'IAE epígraf 4639 «Comerç a l'engròs, no especialitzat, de productes alimentaris, begudes i tabac».

EVOLUCIÓ DEL CONSUM DE PLATS PREPARATS. ESPANYA, 2007-2010



DAFO

AMENACES

Existència de diferents formats de negoci de menjar ja preparat amb opció de enviament a domicili
Crisi econòmica: les persones prefereixen cuinar elles mateixes, tot i que siguen plats ràpids, i disminuir el cost o bé paguen per servicis de plats ja elaborats

OPORTUNITATS

Mercat amb gran potencial, poques empreses treballen en ell
Canvi de tendència, persones preocupades per una alimentació saludable
Estil de vida: falta de temps i ganes de cuinar

FORTALESES

Model de negoci innovador encara sense explotar: la possibilitat de cuinar els plats "sans" en lloc de comprar-los ja precuinats amb productes seleccionats amb molt de cura
Receptes i menús realitzats per professionals nutricionistes

DEBILITATS

Confusió amb altres formats de negoci similars, de manera que cal ressaltar les diferències
Poca flexibilitat horària per al lliurament dels productes
Preus elevats per a l'elaboració d'un menú setmanal
Si no s'actualitza el receptari, no s'innova per al client: "sempre les mateixes receptes"

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Mercat potencial d'importantes dimensions, ja que el canvi en l'estil de vida de la societat, amb menys temps o disponibilitat per a cuinar o fer la compra possibilita l'aparició d'empreses que ofereixen estos servicis.

CLIENTS

Una empresa d'este tipus pot dirigir-se a diversos tipus de clients, i la seua cartera pot estar formada per famílies, parelles, gent soltera, gent al treball, etc. Este tipus de clientela pot anar variant i creixent segons la rebuda que tinga en la societat.

Enviament a Casa de Productes i Menú Setmanal amb Receptes



ANÀLISI COMPETITIVA DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Per la innovació del format de negoci «Empreses d'enviament a casa de productes i menú setmanal amb receptes», no existeixen dades específiques d'este sector, de manera que *a priori* no hi hauria un gran nombre d'empreses que oferisquen un servei similar a la Comunitat Valenciana.

Cal tindre en compte que existeix un gran nombre d'empreses de formats diferents que satisfan les mateixes necessitats, de manera que hi ha una important competència.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Lliurament a domicili de les comandes	Oferir productes frescs i de proveïdors de la zona per a l'elaboració de les receptes
Oferta de receptes i menú setmanals per a la seua elaboració a casa	Oferir menús dietètics per a persones amb problemes nutricionals amb l'ajuda d'un nutricionista especialitzat en el tema
Realització de la compra dels productes per a l'elaboració de receptes	Oferir menús que es puguin transportar en tàpers i siguen fàcils de calfar y menjar

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA D'ENVIAMENT A CASA DE PRODUCTES I MENÚ SETMANAL TIPUS

CNAE	4639
SIC	5141/5149
IAE	Diversos epígrafs: 6400 (Comerç a l'engròs d'aliments, begudes, tabac realitzat a establiments permanents); 6129 (Comerç a l'engròs de altres productes alimentaris); 6121 (Comerç a l'engròs de productes alimentaris, begudes i tabacs)
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	73.000 euros
Localització	Zona urbana i centre ciutat
Personal i estructura organitzativa	1 Emprenedor i Treballadors qualificats per a alguns llocs i sense necessitat de qualificació per a d'altres
Clients	Famílies, parelles, gent soltera, gent al treball
Ferramentes de promoció	Revistes especialitzades, Internet, fullets, xarxes socials i blocs
Valor d'immobilitzat/Inversió	30.100 euros
Import de despeses	50.000 euros

RECOMANACIONS

Satisfer de la millor manera possible les necessitats del client mitjançant la realització del servei de la forma més adequada.

Cuidar l'elecció dels productes seleccionats oferint productes frescs i de la major qualitat per a l'elaboració de les receptes.

Intentar que hi haja sempre varietat en els menús i les receptes que s'ofereixen als clients per tal de guanyar la seua fidelització.

Tindre un horari flexible a l'hora de lliurar els productes i que puga ser sempre el que millor s'adapte a l'horari del client.

PÀGINES D'INTERÉS

www.yocomobien.es · www.alimarket.es