

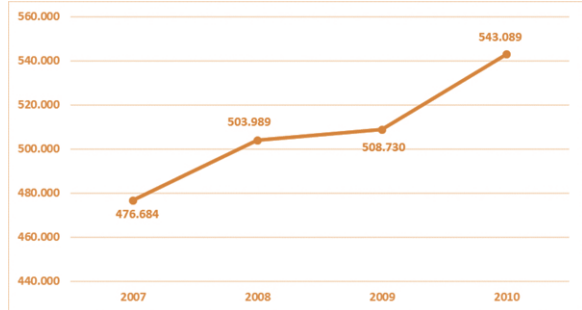
CONTEXTO SECTORIAL

En el mercado podemos encontrar dos tipos de estas empresas: las que elaboran menús semanales o diarios en sus instalaciones para después distribuirlos a domicilio y las que mediante la elección realizada por el cliente compran los productos necesarios para realizar el plato y envían al cliente estos productos con la receta del plato para su elaboración en casa.

La evolución del consumo de alimentos preparados ha aumentado considerablemente desde 2007 y con ello el incremento de empresas y sus ingresos. Esto se debe a cambios en los hábitos alimentarios y estilos de la sociedad española, donde la menor disponibilidad de tiempo libre para cocinar o bien el empleo de este tiempo para otros quehaceres, hace que muchas personas recurran a este tipo de empresas para solicitar sus servicios. La evolución a nivel nacional de este tipo de empresas ha ido aumentando considerablemente en los últimos años hasta llegar a 44.702 empresas.

Las empresas de envío a casa de productos y menú semanal con recetas, se encuentran englobadas en el CNAE grupo 46 "Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas" y en el IAE epígrafe 4639 "Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco".

EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE PLATOS PREPARADOS. ESPAÑA, 2007-2010



DAFO

AMENAZAS

Existencia de diferentes formatos de negocio de comida ya preparada con opción de reparto a domicilio
Crisis económica: las personas prefieren cocinar ellas mismas aunque sean platos rápidos para disminuir el coste o pagan por servicios de platos ya elaborados

PUNTOS FUERTES

Modelo de negocio innovador aún sin explotar: la posibilidad de cocinar los platos "sanos" en casa en vez de comprarlos ya precocinados con productos cuidadosamente seleccionados
Recetas y menús realizados por profesionales nutricionistas

OPORTUNIDADES

Mercado con gran potencial, pocas empresas operan en el mismo
Cambio de tendencia, personas preocupadas por una alimentación saludable
Estilo de vida: falta de tiempo y pocas ganas de cocinar

PUNTOS DÉBILES

Confusión con otros formatos de negocio similares, por lo que es necesario resaltar las diferencias
Poca flexibilidad horaria para la entrega de los productos
Precios elevados para la elaboración del menú semanal
Si no se actualiza el recetario, no se innova para el cliente: "siempre las mismas recetas"

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Mercado potencial de importante tamaño debido a que el cambio en el estilo de vida de la sociedad con menor tiempo o disponibilidad para cocinar o hacer la compra hace posible la aparición de empresas que ofrezcan estos servicios.

CLIENTES

Una empresa de este tipo puede ir dirigida a varios tipos de cliente, su cartera puede estar compuesta por familias, parejas, gente soltera, para gente en el trabajo, etc. Este tipo de clientela puede ir variando y creciendo según el recibimiento que obtenga en la sociedad.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Debido a la innovación del formato de negocio “Empresas de Envío a Casa de Productos y Menú Semanal con Recetas”, no existen datos específicos de este sector, por lo que *a priori* no habría un gran número de empresas que ofrezcan un servicio similar en la Comunidad Valenciana.

Aunque hay que tener en cuenta que existen un gran número de empresas de formatos diferentes que satisficieran las mismas necesidades por lo que encontramos una importante competencia.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Entrega a domicilio de los pedidos	Ofrecer productos frescos y de proveedores de la zona para elaborar las recetas
Oferta de recetas y menú semanales para su elaboración en casa	Ofrecer menús dietéticos para gente con problemas nutricionales con un nutricionista especializado en el tema
Realización de la compra de los productos para la elaboración de recetas	Ofrecer menús que sean transportables en <i>tupper</i> , fácil de calentar y comer

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE ENVÍO A CASA DE PRODUCTOS Y MENÚ SEMANAL TIPO

CNAE	4639
SIC	5141/5149
IAE	Varios epígrafes: 6400 (Comercio al por menor de alimentos, bebidas, tabaco realizado en establecimientos permanentes); 6129 (Comercio al por mayor de otros productos alimenticios); 6121 (Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabacos)
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	73.000 euros
Localización	Zona urbana y centro ciudad
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y Empleados cualificados para algunos puestos y sin necesidad de cualificación para otros
Clientes	Familias, parejas, gente soltera, gente en el trabajo
Herramientas promocionales	Revistas especializadas, Internet, folletos, redes sociales y blogs
Valor de lo inmovilizado	30.100 euros
Importe gastos anuales	50.000 euros

RECOMENDACIONES

Satisfacer de la mejor manera posible las necesidades del cliente realizando el servicio de la forma más adecuada.

Cuidar la elección de los productos seleccionados ofreciendo productos frescos y de la mayor calidad para la elaboración de las recetas.

Procurar que siempre haya variedad en los menús y recetas ofrecidas a los clientes para su fidelización.

Tener un horario flexible a la hora de entregar los productos y que este pueda ser el que mejor se adapte al horario del cliente.

ENLACES DE INTERÉS

www.yocomobien.es · www.alimarket.es