

# Marketplace Huella Cero Alimentación

## Contenido

- 1. Introducción ..... 2
  - 1.1. Introducción al problema..... 2
  - 1.2. Explicación del Servicio ..... 2
  - 1.3. Extra..... 3

# 1. Introducción

## 1.1. Introducción al problema

Una empresa de distribución de alimentos gourmet lanza una nueva línea de artículos “huella cero”. Esta nueva línea se caracteriza por que sus productores han de estar comprometidos en la lucha contra el cambio climático y con un objetivo claro de ser más eficientes y reducir la emisión de gases invernadero derivada de sus actividades.

Por otro lado, quieren dar un paso más allá en la digitalización de la compañía y van a desarrollar un “Marketplace” en el que los proveedores podrán presentar sus productos “huella cero” a los profesionales del sector de la hostelería y alimentación.

Quieren hacer coincidir la presentación de la plataforma con el lanzamiento de la nueva gama de productos, que de momento será la única que contemplará el servicio.

## 1.2. Explicación del Servicio

El servicio está dirigido básicamente a dos grupos de usuarios. Por un lado los proveedores del producto, que una vez dados de alta tendrán acceso a la plataforma.

Y por otro los clientes, compradores del producto, que serán profesionales del sector HORECA o empresarios que ofrecerán los productos al detalle en sus comercios.

### **Productor**

El contacto y la negociación con el productor será en modo “off-line” y una vez llegado a un acuerdo dispondrá de un usuario de acceso a la plataforma donde encontrará las siguientes funcionalidades:

- Mantenimiento del catálogo (productos y estocaje)
- Sistema de albaranes y facturación.

### **Profesional**

El profesional podrá darse de alta directamente en la plataforma para hacer sus pedidos. Una vez registrado tendrá acceso a las siguientes funcionalidades:

- Acceso al catálogo con carrito de la compra.
- Seguimiento de pedidos.
- Pagos y gestión de sus facturas.

### **Otros servicios comunes**

Tanto para los productores, como los profesionales o el público en general, en la plataforma encontrarán:

- Descripción de la empresa y servicios.
- Demo: Recorrido por las funcionalidades más destacadas.
- Blog con artículos orientados a la concienciación en la lucha contra el cambio climático. Se valora la posibilidad de abrirlo a los productores para que publiquen sus artículos en modo premium.
- FAQ's

- Apartado de contacto.

### 1.3. Extra

En el mercado existen multitud de portales donde ofrecen servicios parecidos, aunque sin llegar a ese grado de especialización. En la mayoría de los casos están orientados al cliente final (B2C) más que al vendedor minorista (B2B).

Algunos ejemplos de e-commerce B2C similares pueden ser:

- <https://www.latavella.cat/> Sin tratarse de un portal especializado en producto gourmet, si ofrecen producto ecológico, de proximidad y dando mucha importancia al proyecto social.
- <https://www.mentta.es/>. Se trata de una plataforma que pone en contacto tiendas físicas de alimentación, supermercados y productores de toda España con clientes finales. Tiene una potente red logística que les permite abarcar gran parte del territorio.
- <https://www.amazon.es/>. El gigante del comercio electrónico que hoy en día aglutina a tiendas de sectores tan dispares como la fotografía, la jardinería, la alimentación o el motor. Tiene su propio servicio logístico y sus propios almacenes donde es capaz de gestionar diariamente miles de pedidos.

Ejemplos de portal B2B que ofrece servicio de distribución al minorista pueden ser:

- <https://www.opepinho.com/> Especializado en producto gallego de calidad.
- <http://www.elitegastronomica.es/> Distribuye producto de marcas concretas al sector de la hostelería y alimentación de su entorno (provincia de Alicante)
- <https://primariberica.com/> Además de un portal B2B para profesionales, son importadores y distribuidores de una gama muy amplia de productos.

La integración de la tecnología está permitiendo la transformación digital del sector, facilitando que muchos de los competidores de nuestro cliente estén ofreciendo sus productos desde plataformas de este tipo. La gran diferencia será que nuestro caso se dirigirá a profesionales con conciencia climática y se primará el producto de proximidad.