Una vez planteada la misión y visión como base fundamental para el crecimiento y desarrollo de la empresa, se procede a plantear el propósito estratégico de la misma.

A continuación se plantean los 3 escenarios estratégicos descriptos por Michael Porter:

* Liderazgo en costos: En pocas palabras esta estrategia requiere un análisis detallado del mercado, a partir de la cual mediante una identificación de los productos o servicios con los que se compiten, se trata de hacer una oferta competitiva al menor precio.
* Diferenciación: En este caso, la estrategia se basa en ofrecer a sus clientes productos o servicios altamente diferenciado, inigualado por sus competidores, el cual es visto por sus clientes como un producto único, logrando un reconocimiento de la marca.
* Enfoque en nicho de mercado: Dicha estrategia se caracteriza por la elección previa de un sector, mercado o proceso específico, a partir del cual se adapta una estrategia óptima que responda a las necesidades específicas del nicho elegido.

Según las estrategias plantadas por Michael Porter[[1]](#footnote-1), pickupmeal se inclina por la diferenciación, debido a diferentes aspectos destacados de la empresa como su naturaleza creativa con la cual se lleva adelante el desarrollo de un e-commerce altamente intuitivo y amigable a la hora de realizar un pedido. Además se posee una visión entreprenuer que propone redefinir la experiencia de delivery tanto para usuarios como para clientes proporcionando un servicio integral de envío.

1. Porter, Michael. Estrategia Competitiva, Ediciones Pirámide, 2009. [↑](#footnote-ref-1)