



2 DE MARZO DE 2025

RE:FOOD | ESTRATEGIA DE LANZAMIENTO
SALVAMOS COMIDA, SALVAMOS EL PLANETA

RE:FOOD TEAM



INDICE

RESUMEN EJECUTIVO 2

FASE DE PREPARACION 2

1. DESARROLLO DE PRODUCTO MINIMO VIABLE (PMV) 2

2. ESTABLECIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA 2

3. PREPARACION DIGITAL 2

CAMPAÑA DE PRE-LANZAMIENTO 2

1. GENERACION DE EXPECTATIVA 2

2. CAPTACION DE EARLY ADOPTERS 2

3. RELACIONES PUBLICAS 2

LANZAMIENTO OFICIAL 3

ESTRATEGIA DE POST-LANZAMIENTO 3

METRICAS DE ÉXITO Y KPIs 3

CONCLUSION 3

RESUMEN EJECUTIVO

Re:Food es un innovador servicio de entrega de comida que combate el desperdicio alimentario, dirigido a profesionales y estudiantes de 18 a 35 años. Nuestra estrategia de lanzamiento se enfoca en un despliegue por fases, maximizando el impacto digital y la participación de la comunidad para establecernos como líderes en alimentación sostenible y conveniente.

FASE DE PREPARACION

1. DESARROLLO DE PRODUCTO MINIMO VIABLE (PMV)

Crearemos una versión funcional de la app con características esenciales en un plazo de 8 semanas. Esto incluirá un sistema de selección de platos, pedidos, seguimiento de entrega en tiempo real y la opción de suscripción premium. Nuestro objetivo es alcanzar un 95% de funcionalidad sin errores en las pruebas beta.

2. ESTABLECIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA

En 6 semanas, aseguraremos nuestra capacidad operativa finalizando acuerdos con 50 restaurantes locales, configurando nuestro almacén central y una flota de 20 vehículos de reparto. Implementaremos sistemas de gestión de inventario y logística para manejar hasta 1000 pedidos diarios.

3. PREPARACION DIGITAL

Durante 4 semanas, estableceremos nuestra presencia online lanzando un sitio web informativo con blog integrado y creando perfiles optimizados en redes sociales. Configuraremos sistemas de análisis para medir nuestro rendimiento digital desde el primer día.

CAMPAÑA DE PRE-LANZAMIENTO

1. GENERACION DE EXPECTATIVA

Cuatro semanas antes del lanzamiento, iniciaremos una campaña teaser **#RescatandoSabores** en redes sociales, publicaremos contenido educativo sobre sostenibilidad alimentaria y comenzaremos una campaña de email marketing. Apuntamos a alcanzar 100,000 impresiones en redes sociales.

2. CAPTACION DE EARLY ADOPTERS

Implementaremos un sistema de lista de espera con incentivos por referidos y ofreceremos descuentos exclusivos a los primeros suscriptores. Nuestro objetivo es tener 5000 usuarios en lista de espera tres semanas antes del lanzamiento.

3. RELACIONES PUBLICAS

Dos semanas antes del lanzamiento, distribuiremos comunicados de prensa a medios relevantes y organizaremos un evento virtual para influencers y periodistas clave. Buscamos obtener cobertura en al menos 10 medios de comunicación

LANZAMIENTO OFICIAL

El día del lanzamiento realizaremos un evento híbrido con asistentes presenciales y streaming en vivo. Activaremos campañas en todas las plataformas digitales y lanzaremos la app con una promoción de primer pedido gratis. Nuestro objetivo es alcanzar 10,000 descargas en las primeras 24 horas.

Durante la primera semana, mantendremos el impulso con una campaña intensiva en redes sociales, un desafío en TikTok y colaboraciones con micro-influencers locales. Apuntamos a completar 5000 pedidos en esta semana.

ESTRATEGIA DE POST-LANZAMIENTO

Tras el lanzamiento, nos enfocaremos en la optimización del producto basada en el feedback de los usuarios y la expansión a nuevas zonas geográficas. Implementaremos un programa de fidelización y mantendremos un marketing continuo con contenido diario en redes sociales y promociones estacionales.

METRICAS DE ÉXITO Y KPIs

Mediremos nuestro éxito a través de métricas clave como descargas de la app, tasa de conversión, retención de usuarios, crecimiento de suscriptores premium, engagement en redes sociales, Net Promoter Score (NPS) y cantidad de comida "rescatada".

CONCLUSION

Esta estrategia posicionará a Re:Food como líder en el mercado de entrega de comida sostenible. Proyectamos alcanzar una base de 100,000 usuarios activos en los primeros 6 meses, sentando las bases para una futura expansión nacional e internacional.