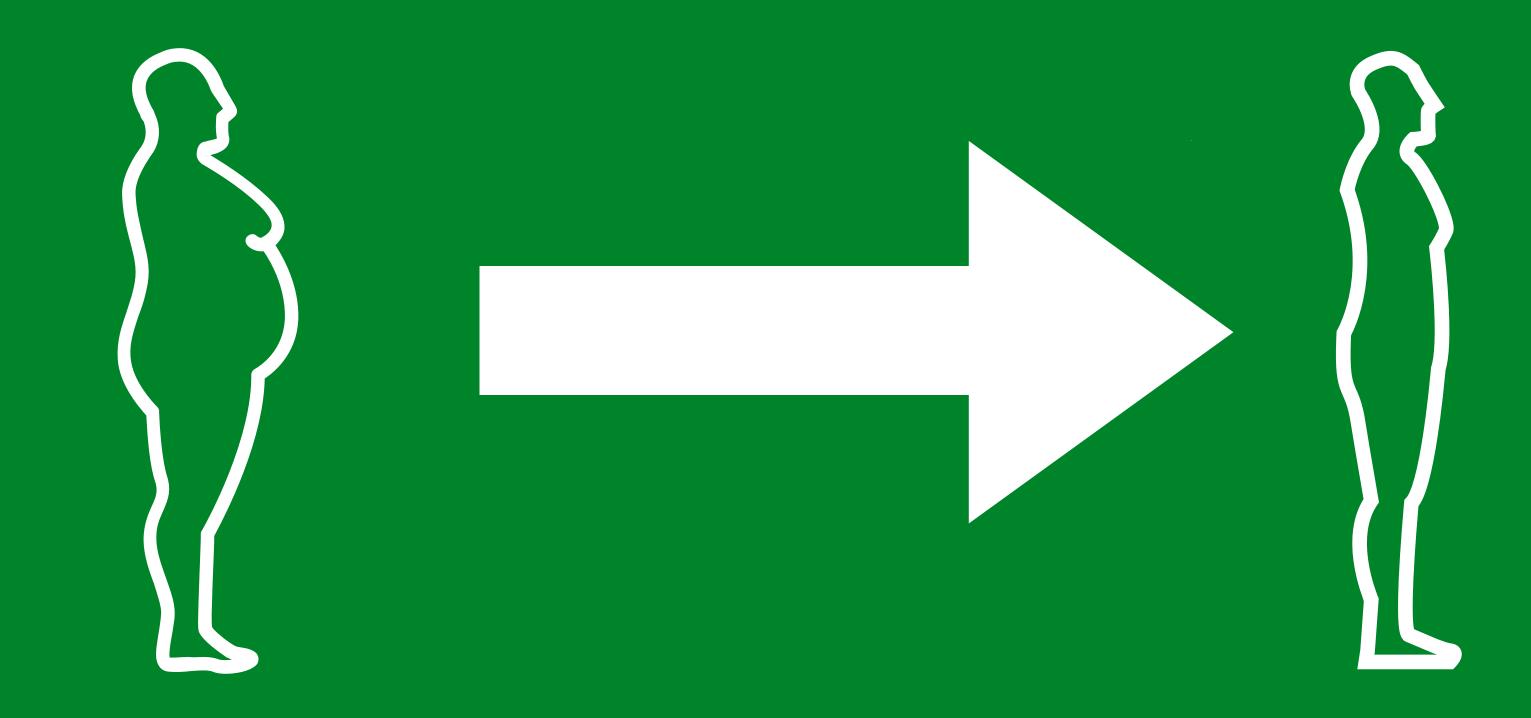
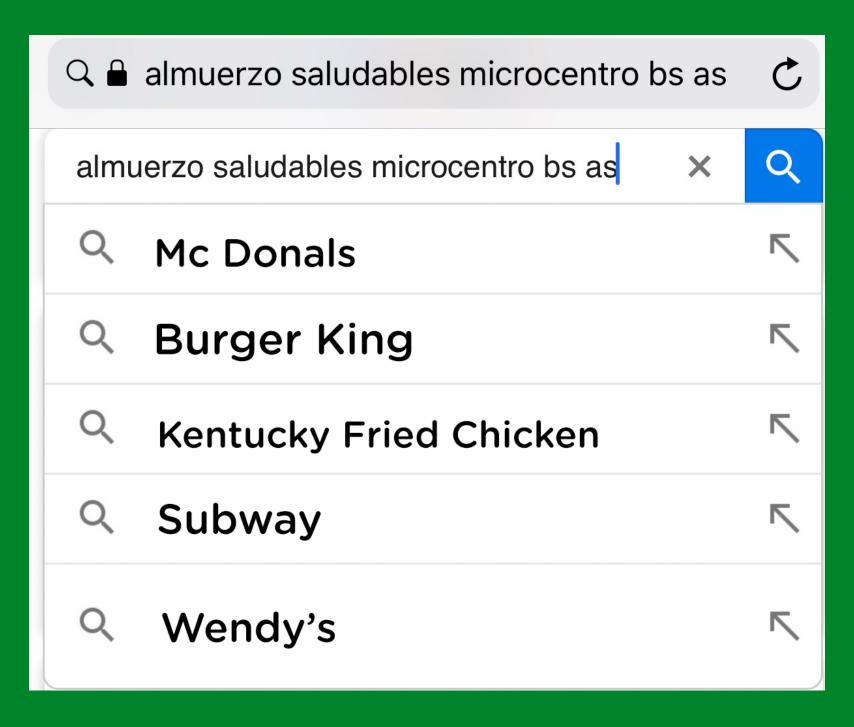


¿Por qué Good & Well?



¿Por qué Good & Well?



Modelo de Negocio

Vertical Farming

"From Farm to table" "Fast Good"







Segmento



Datos de Mercado

USD 3.800 MM

Personas que almuerzan en microcentro.

USD 1.914 MM

Personas desean comer sano.

USD 95.7 MM

Good & Well

Competencia



LOLEA
food * market

Ventajas Vertical Farming



Garantía de producto saludable y de alta calidad



1/3 de consumo de nutrientes.



Reducción en el tiempo de los ciclos de producción.



Sustentable.



98% menos consumo de agua.



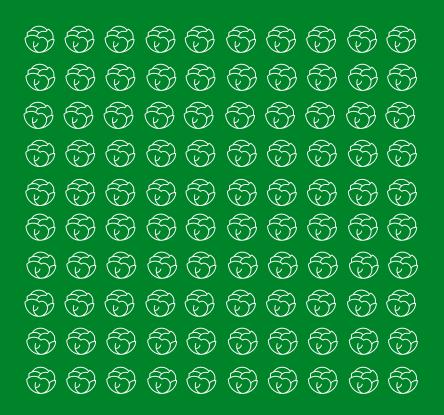
Sin pesticidas, herbicidas e insectos.

250 Ensaldas por día





Cada ensalda necesita 1/3 de planta de lechuga.



100 plantas listas para cosechar.



12 días desde la siembra hasta la cosecha.







1200 plantas en distintas fases de producción.

175 plantas por metro cuadrado.

metros cuadrados para satisfacer la demanda.

Marketing y Comunicación

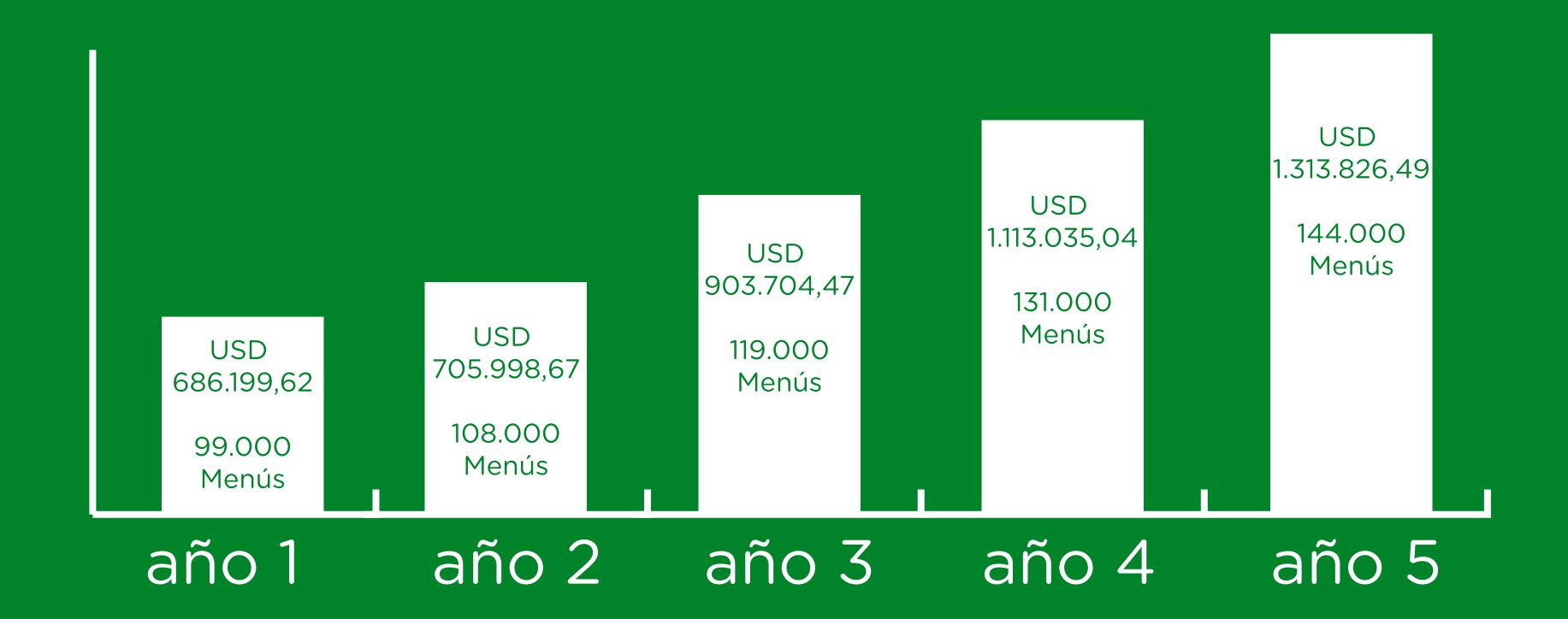








Proyección de Ventas



Go to Market

1er Etapa

Inserción y apertura de nicho

- Instalación del Local.
- Comunicación sobre la tecnología utilizada.
- Posicionamiento en la mente del cosumidor
- Alianzas estratégicas con empresas de delivery.

2da Etapa

Primera Ronda de Inversión

- Influencers y embajadores de marca.
- Aumentar la variedad de productos
- Nuevos locales en puntos estratégicos
- Asociación con empresas que subvencionen el almuerzo de sus empleados.

3er Etapa

Segunda Ronda de Inversión.

- Crecimiento de las zonas de influencia.
- Desarrollo de un centro de producción.
- Desarrollo del canal de food service.
- Consolidación de la marca.

Equipo (en el local)

- Un encargado.
- 3 despachantes de ordenes.
- Un asistente de cocina.



Equipo



Tomás Silicaro CEO



Luis González Guerrico CFO



Juan Bautista Brie COO



Julieta Aquino Rolón CMO

