**IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA** Uno de los principales problemas que enfrentan los restaurantes y negocios de comida es la alta tasa de desperdicio de alimentos. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), aproximadamente un tercio de los alimentos producidos en el mundo se desperdicia cada año. Esto representa pérdidas económicas para los negocios y un impacto ambiental significativo. Este problema afecta a restaurantes, supermercados y consumidores finales que buscan alternativas más sostenibles para el consumo de alimentos.

**MODELO DE NEGOCIO DIGITAL** Para abordar este problema, proponemos "FoodSaver", una plataforma digital que conecta restaurantes, supermercados y negocios de comida con consumidores interesados en comprar productos alimenticios a precios reducidos antes de que caduquen.

* **Justificación:** La plataforma reduce el desperdicio de alimentos ofreciendo descuentos en productos cercanos a su fecha de vencimiento. Esto beneficia tanto a los negocios, que reducen sus pérdidas, como a los consumidores, que pueden acceder a productos de calidad a menor costo.
* **Tipo de comercialización:** B2B2C (negocios venden a consumidores a través de la plataforma).
* **Modelo de negocio digital:** Marketplace y suscripción. La aplicación cobra una comisión por cada venta y ofrece un plan premium con beneficios adicionales para los usuarios.
* **Modelo de monetización:** Comisión por venta y suscripción mensual para usuarios que desean acceder a ofertas exclusivas y descuentos adicionales.

**PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

* **Awareness:** Campañas en redes sociales y colaboraciones con influencers gastronómicos para generar conciencia sobre la plataforma. Objetivo: 1.000 visitas a la web por mes en el primer año.
* **Consideración:** Estrategias de retargeting y email marketing con promociones. Objetivo: 50 cargas de productos al carrito al mes en el primer año.
* **Conversión:** Ofertas exclusivas para primeros usuarios y cupones de descuento. Objetivo: 10 ventas al mes.
* **Fidelización:** Programas de recompra y descuentos por suscripción. Objetivo: 5% de recompras al mes.
* **Advocacy:** Programa de referidos con incentivos. Objetivo: 2 recomendaciones al mes.

**STACK TECNOLÓGICO**

* **CMS:** Shopify para la creación del marketplace de manera rápida y eficiente.
* **ESP:** Mailchimp para el envío de newsletters y promociones a clientes.
* **Herramienta extra:** Google Analytics para medir el rendimiento y optimizar estrategias de marketing.

Con esta estrategia, "FoodSaver" busca reducir el desperdicio de alimentos, beneficiar a negocios y consumidores y generar un impacto positivo en el medio ambiente.