

# Plan de empresa

## 1. Justificación

Actualmente hay mucha desinformación alimenticia lo que conlleva a problemas de obesidad y otras enfermedades que esta desencadena. En el sector actual de alimentación no existe este tipo de aplicaciones, la propia aplicación podrá tener éxito ya que se facilita la compra de alimentos saludables y además te indica los supermercados donde comprarlas a tu alrededor. Lo cual daría facilidad a las personas de tener una mejor alimentación sin tener que ponerse a dieta.

## 2. Nombre y Logo



El nombre de mi aplicación será: SuperMercAPP2

El nombre lo he escogido ya que es un juego de palabras con gancho y que llama la atención

## 3. Producto

La aplicación que voy a ofrecer se trata de la muestra de productos del sector alimenticio y supermercados

IMAGEN INTERFAZ (Carpeta)

La finalidad de esta aplicación son principalmente dos:

- Consulta sobre productos relacionados con el entorno alimenticio.
- Facilitar a las personas la gestión de los productos saludables.

La necesidad que cubre es la de la alimentación a la hora de comer de forma saludable ya que hay muchísimos productos de diferentes distribuidores, los cuales dicen ser saludable y poder tener así una dieta más saludable.

## 4. Modelo de Negocio.

El modelo de negocio que emplearé en la aplicación será una versión de prueba solamente disponibles para las empresas del sector fitness y nutricional.

Posteriormente la app será globalizada al resto de la población para que todo el mundo pueda disfrutar de una buena alimentación.

## 5. Consumidores y Clientes

Tendremos dos tipos de consumidores principales:

- Empresas: Las cuales se interesarán por los potenciales clientes que utilicen la aplicación, que serán empresas de los sectores dichos anteriormente.
- Población: Clientes que desean mejorar su alimentación y sus hábitos alimenticios.

Las características de los destinatarios son:

- Suelen ser empresas con un poder adquisitivo medio-alto.
- Se encuentran en un sector bien establecido.

Generalmente este tipo de empresas suelen residir en lugares céntricos de las ciudades, ya que su forma de llegar a los clientes es encontrarse cerca de estos.

## 6. Competencia

Actualmente, la única competencia de esta aplicación, serían los nutricionistas que no quieran aportar en la aplicación y en este proyecto. Lo cual no lo haría una competencia directa ya que estos se encargan de hacer dietas mas estrictas las cuales no tienen porque hacer una competencia real.

## 7. Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades

Debilidades: - Desconocimiento personal a la hora de realizar la aplicación

Amenazas: - Poca colaboración con las empresas que no quieran colaborar.

Fortalezas: - Contactos en el sector para obtener información respecto al mismo.

Oportunidades: - No existe ninguna aplicación con esta utilidad para el sector alimenticio.

## 8. Publicidad y Promoción

La publicidad que tendría esta aplicación sería mediante entornos sociales como LinkedIn y varios relacionados con el trabajo así como redes sociales como Instagram o twitter, en los cuales suelen estar más activas las empresas y la población.

Así mismo, podremos contactar nosotros mismos con las diferentes empresas de los productos y herramientas del sector alimenticio para visualizar el interés de las mismas en poder ampliar sus clientes y mostrarse de otra manera completamente diferente a la tradicional.