

RESUMEN EJECUTIVO - PROYECTO FIN DE MÁSTER

TUTOR:
Rafael Sancho Zamora

INTEGRANTES:

Natalia Sol Álvarez Pampillón
Lorena Aspiros Candela
Pablo de Lucas Álvarez
Alejandro Fernández Gómez
Silvia Madrid López
Ana María Villanueva Calvo



Farm & Go

Más comida con gente y más gente con comida

MISIÓN

Crear una comunidad comprometida con un consumo responsable y sostenible de frutas y verduras.

VISIÓN

Ser la aplicación de referencia que consiga transformar hábitos de consumo de frutas y verduras.

VALORES

- Sostenibilidad
- Solidaridad
- Comunidad
- Conexión con la naturaleza



¿CUÁL ES NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?

Somos una aplicación de gestión de pago con fin social. Ponemos en contacto directo a productores primarios con parte de su producción hortícola que no encuentra salida en el mercado con bancos de alimentos, ONGs, comedores sociales y otros consumidores finales (hogares y familias).



¿QUÉ PROBLEMAS RESOLVEMOS?

- Pérdida de alimentos.
- Pobreza y colas del hambre.
- Productores primarios con escasa rentabilidad por sus productos.
- Desconexión entre los demandantes de alimento y el origen de los productos que consumen.

¿EN QUÉ ODS IMPACTAMOS?

- Fin de la pobreza
- Agua y saneamiento
- Hambre Cero
- Producción y consumo responsable
- Educación de calidad



¿QUÉ OFRECEMOS?

- Sostenibilidad y respeto por el medio ambiente.
- Reducción de la pérdida de alimentos.
- Comunidad de encuentro entre productores primarios y clientes.
- Gestión de los pagos vía app.
- Generación de bases de datos de proveedores y clientes.
- Disponibilidad inmediata 24/7.
- Enfoque en el servicio: chat Bot, whatsapp, etc.
- Gestión de compra total (compartida entre familiares, amigos, etc.)

¿CÓMO NOS DAMOS A CONOCER?

- **Marketing Mix:** Somos una aplicación social, gratuita, que se promociona mediante correos electrónicos, con formato online en redes sociales y, de manera presencial, mediante el plan "Vive la Experiencia Farm & Go".
- **Mobile Marketing:** Conscientes de los cambios en la manera de hacer publicidad, posicionamos las Redes Sociales como herramienta base
- **App Funnel:** La solicitud del primer servicio de manos de un demandante de comida será clave para conseguir su fidelización posterior.
- **Target:** Cliente Particular, Productores Primarios y Organizaciones (ONGs, Banco de Alimentos y comedores sociales).



¿CÓMO TRABAJAMOS?

PASOS SENCILLOS CON IMPACTO

CAPTACIÓN DE PRODUCTORES

Habiendo detectado la importancia de estos actores en nuestro modelo de negocio, les ofrecemos:

- Oportunidad de vender la merma que regularmente acaba en pérdida de alimentos o la merma que representa producción extra o adicional.
- Posibilidad de incrementar los precios de sus productos pero manteniéndolos a un precio menor de los que ofrecen los distribuidores ordinarios (mercados, supermercados, etc).
- Reducción de la pérdida alimentos y el impacto ambiental que generan.
- Opción de acceder a un nuevo mercado demandante (ONGs, Comedores Sociales y Banco de Alimentos).



CAPTACIÓN DE CONSUMIDORES

- Ocasión de comprar alimentos en grandes volúmenes y a precios muy por debajo de los que se establecen en supermercados o tiendas regulares.
- Oportunidad de vivir una "Experiencia Farm & Go" que implica conocer y profundizar su concienciación de la importancia de la producción sostenible y origen de los alimentos.
- Opción para que las entidades benéficas puedan continuar con sus actividades utilizando un menor presupuesto monetario para la adquisición de los productos alimenticios, y mayor visibilidad de sus funciones.



LOGÍSTICA

"CHAT PIÑA DE FARM & GO"

A través de este chat, todos los tipos de clientes que quieran optar a una oferta, y como consecuencia, a la compra de parte de la producción adicional o pérdida de alimento de un productor, podrán establecer contacto entre ellos a través de este.

De esta forma, podrán acordar la metodología que deseen llevar a cabo para poder recibir sus productos, como por ejemplo, hacer carsharing o contratar a un servicio logístico externo a Farm & Go, entre otros.



MARCO LEGAL

- Plataforma gestora de pagos que únicamente facilita la celebración de un contrato entre el proveedor y los demandantes.
- No tiene responsabilidad alguna respecto de los productos y/o del cumplimiento del contrato entre los productores primarios y los consumidores sino que facilita el cobro de los productos alimentarios.



EXPERIENCIA DEL USUARIO

ESPERAMOS ESTAR A LA ALTURA OFRECIENDO NUESTROS SERVICIOS DE FORMA:

- **Fácil**, en cuanto al "User Journey" de la app Farm & Go.
- **Ordenada, intuitiva y minimalista**, en cuanto a nuestra interfaz.
- Totalmente **personalizada**.
- Interactiva gracias a su **diseño conversacional**.



SOPORTE AL CLIENTE

COMUNICA TUS PREOCUPACIONES Y DUDAS A TRAVÉS DE:

- Nuestro apartado de **Preguntas Frecuentes** 24h.
- El **Bot Conversacional** 24h de Farm & Go.
- Nuestra cuenta de **WhatsApp** activa de 9h a 14h y de 16h a 19h.
- Sistema de **atención telefónica** personalizado de 9h a 14h y de 16h a 19h.



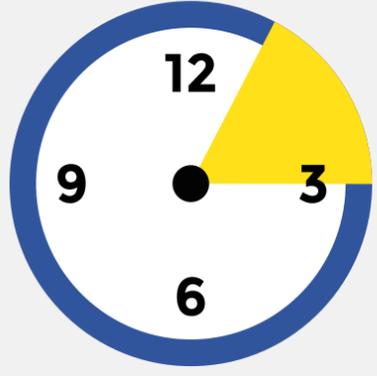


¿CÓMO ESTAMOS ESTRUCTURADOS?



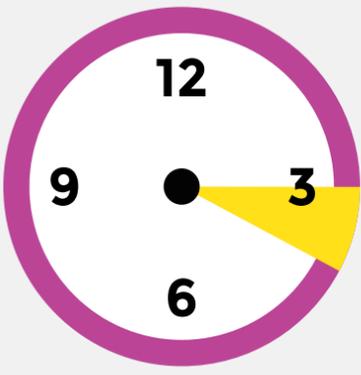
MÁS COMIDA
CON GENTE
Y MÁS GENTE
CON COMIDA

FACEBOOK FARM & GO



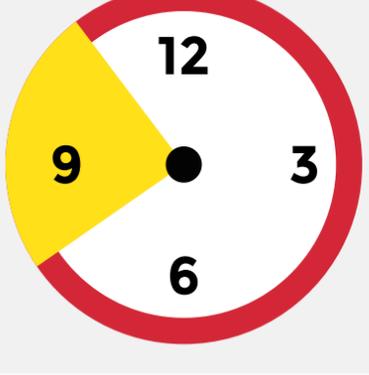
Lunes a Domingo
Cuanto menos queda para el fin de semana, más gente se conecta a Facebook.

INSTAGRAM @FARMANDGOES



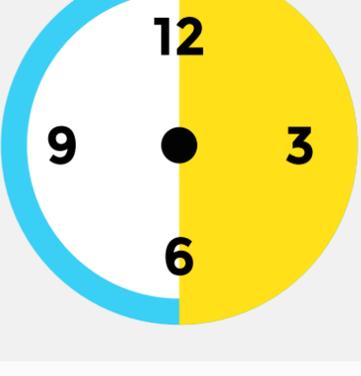
Lunes a Domingo
Esto se debe principalmente a que las empresas publican en ese momento y fomentan la interacción.

LINKEDIN FARM & GO



Lunes a Domingo
La gente tiene más tiempo para sentarse, relajarse y conectarse.

CORREO FARMANDGOES@GMAIL.COM



Lunes-Viernes
Las tasas de lectura de emails son más altas entre semana y durante el horario de trabajo.