

FitDietBox presente en EAE Business School como la mejor start up de comida fitness a domicilio

FitDietBox estuvo presente en una de las sesiones del MBA de EAE Business School donde presentó a los alumnos su proyecto empresarial de comida fitness a domicilio

Alrededor de unos 80 alumnos, junto con el profesor del claustro, el Doctor Joan Francesc Fondevila, presenciaron en formato híbrido, tanto de forma presencial como en streaming, la intervención del CEO de FitDietBox, Ricard Tello, quien explicó cómo inició este proyecto empresarial, su método de comercialización y cuáles son los servicios que ofrece actualmente..

"Nuestra reflexión, tras nacer a finales del 2019 con poca competencia de delivery, y ver que en el 2020 todo el mundo se apuntaba a este sector, nos enseñó que debemos seguir apostando por un tipo comida de calidad, saludable y con productos de proximidad, porque es lo que mejor valora nuestro cliente", explicó Ricard.

Además, añadió que "con la gran competencia que existe actualmente debemos cambiar las estrategias para llegar a los públicos objetivos adecuados. Nuestra apuesta ha sido el posicionamiento orgánico, un trabajo duro pero clave para posicionarnos en el mercado".

FitDietBox es una start up de comida fitness a domicilio que ofrece a sus clientes la posibilidad de escoger entre tres tipos de planes: mantenimiento, musculación y pérdida de peso. "Después de un estudio exhaustivo de nuestra audiencia nos dimos cuenta que estos tres tipos de planes eran los más populares entre el público objetivo. Destacando como principal la pérdida de peso", comentó Ricard.

También, remarcó que FitDietBox dispone de un equipo de cocina que dedica mucho tiempo al estudio y al análisis de los productos alimentarios para la elaboración de una dieta con todos los nutrientes necesarios para el bienestar del organismo.

En referencia al modelo de negocio empresarial, el CEO de FitDietBox desgranó la elaboración del Business Plan: "es la parte más fácil del negocio, el excel lo aguanta todo". Lo complicado es hacer buenas revisiones del presupuesto para saber si el negocio va por buen camino. Durante la intervención, Ricard no descartó franquiciarse en un futuro, aunque en este momento el reto es el de consolidarse en un primer país y que funcione, para más adelante replicar el modelo con mayor facilidad.

"Nuestros clientes no tienen ninguna obligación con nosotros, pero queremos potenciar el customer live value, dotando de mucho valor el servicio que ofrecemos", afirma Ricard Tello. "Es fundamental contar con un buen plan de marketing digital para trazar una estrategia adecuada para lograr los objetivos marcados", concluyó Ricard ante las preguntas de los alumnos.

FitDietBox está trabajando sus actuales acciones de marketing digital, y concretamente de marketing de contenidos, junto a la agencia especializada edeon.net. “Para desarrollar un proyecto es fundamental contratar a profesionales especialistas en cada campo para lograr el objetivo marcado ya que son los que te guiarán y te asesorarán. Igual que hacemos nosotros con tu plan nutricional”.

Datos de contacto:

EDEON MARKETING SL

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nutrición](#) [Marketing](#) [Consumo](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>