

Modelo de negocio

Tras las decisiones tomadas después de trabajar sobre todas las herramientas anteriores y una vez definidos los nuevos Customer Journey Map y Funnel de Ventas, era necesario coger nuestro Modelo de Negocio y plantearnos cada uno de los **elementos que forman nuestro negocio**.

El cambio en la propuesta de valor y en los canales nos permitía llegar a **nuevos segmentos de clientes** como las personas que están interesadas en productos ecológicos y saludables, personas a las que les gusta mucho el pan y les gusta poder probar nuevas combinaciones o las nuevas familias o familias jóvenes que con su reciente maternidad o paternidad empiezan a preocuparse más por una dieta saludable y variada. Esto a su vez tendría un **impacto en los ingresos** del negocio, haciéndolos más grandes.

