

## LIFE IN GREEN

Daniel López Criado, Sergio Iñiguez,  
Kevin Cobo y Victor Galvan

13-12-2015



### Guía paso a paso

-Proposición de valor.

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

*Nuestra proposición de valor:*

-Nuestra proposición de valor puede ser tanto cuantitativo como cualitativo. La diferencia de competencia viene a través de la novedad, facilitación de trabajo, diseño, precio y disponibilidad. **Nos dedicaremos a la poda de arte floral, la topiaria.**

La necesidad que resolvemos viene en Tres puntos concretos:

**1.-** Uno de ellos es por la novedad que vamos a realizar, se trata de diseño de topiaria en arbustos, plantas, árboles, bonsáis (dependiendo la especie) entre otros, ya que algunas

especies de estos habría que valorar su tamaño, especie y estado vital. Esto no es una diferencia innovadora, pero si una práctica poco realizada en el mundo de la jardinería y esperamos llegar a satisfacer a los clientes con este arte que realizaremos, sabiendo que la topiaria la proporcionamos en venta activa, es decir, tendremos vegetales con topiaria ya hechas (figuras geométricas) en tienda, a precio igual de cada producto por una estatura concreta siendo siempre la misma especie de este, si la especie es distinta el precio cambia, pero si la de esta especie tiene otra estatura ese precio seguirá fijo siendo mayor o menor que el anterior ya que la estatura es la misma (cada especie con su estatura fija mantendrá el mismo precio, siendo así en todas). Por otro lado diseñamos y ofrecemos movilidad del trabajo para el arte de poda floral hacia el cliente, es decir, no solo hacemos figuras geométricas, sino que realizaremos poda de la forma que deseé el cliente dentro de la medida posible, tanto con nuestros vegetales como con los del cliente en tienda, es decir, podemos hacer topiaria si éste trae a la empresa un arbusto de su propiedad y se realizará el diseño pedido sin problema.

La movilidad de la que hablamos es de trasladarnos donde requiera el demandante, ya sea por cantidad excesiva, tamaño abundante u otras razones de este procedimiento de su vegetación. Se trata del mismo pedido de diseño, solo que cobraremos de otra manera, que explicaremos en otro punto.

**2.-**El segundo punto que debemos explicar es que no solo vendemos topiaria, sino que, ofrecemos productos vegetales, ya que la empresa está formada en “vivero”. En venta activa, venta a domicilio e internet se podrán vender estos productos, no solo hablamos de vegetación, disponemos de artículos de primera mano en herramienta de jardinería, floristería y productos fitosanitarios ‘simples’.

**3.-**A este punto le vemos bastante importante aunque secundario ya que el objetivo es el elemento de la poda del arte floral (Topiaria). Le consideramos un producto o mejor dicho un servicio aumentado. Se trata del servicio de mantenimiento, esta empresa ofrecerá hacer un mantenimiento a jardines privados: un ejemplo es para clientes con casa y jardín, jardines comunitarios: otro ejemplo es de urbanizaciones con parque y jardín. Y el privilegio de esta empresa es que es de red a lazos abiertos, es decir, disponemos de ayuda aliada al trabajo para otras o con otras empresas, servicios funcionarios (ayuntamientos) . Aparte de lo que disponemos ofrecemos asesoramiento, esto significa que si nosotros no pudiésemos hacer el trabajo que se nos ha pedido, rogado o mandado le pasaremos el proyecto a otra empresa siempre y cuando lo acepte la otra empresa.

## *Nuestro valor:*

Nuestro valor es fundamentalmente cualitativo: diseño de arte floral. Además hay un aspecto cuantitativo referido a los precios y servicios /productos accesorios.

Cuantitativo: como ya hemos explicado antes, los precios serán fijos dependiendo de las medidas y especies de los productos de topiaria para el cliente. Se mantendrán fijos esos precios siempre y cuando no suban los intereses financieros/económicos O dispongan de oferta siempre y cuando no pasen de las fechas máximas permitidas.

Ejemplo :

|                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| Buxus sempervirens (Boj)     |                             |
| -De altura 40cm              | -De altura 30cm             |
| -Forma geométrica : esférica | -Forma geométrica: esférica |
| -Precio: ud . 60'90 €        | -Precio: ud. 40'50€         |

*-Producto fijo:* estos productos se venderán al precio seleccionado por nosotros habiendo hecho antes cálculos de las ganancias a la salida de la venta. Se mantendrán fijos esos precios siempre y cuando no suban los intereses financieros/económicos O dispongan de oferta siempre y cuando no pasen de las fechas máximas permitidas. Podrán ser vendidos en cualquier medio de venta que utilicemos en la empresa.

Ejemplo:

Maceta de arcilla 30L color marrón caqui 45€.

*-Precio mantenimiento:* se cobrarán los kilómetros de distancia recorridos, material utilizado, mano de obra, proyecto y dirección.