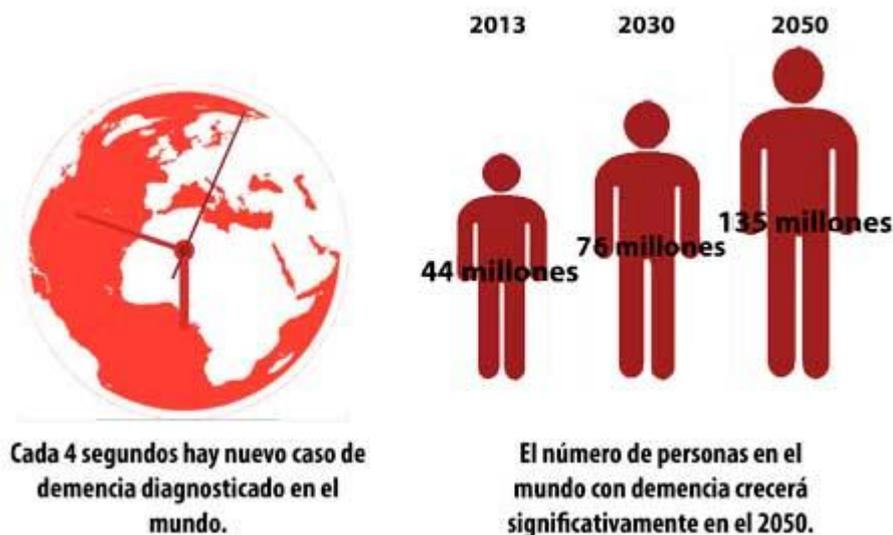


# 1.-PROPOSICIÓN DE VALOR:

A la hora de crear nuestra propia empresa, nos hemos planteado principalmente dos cuestiones básicas, como son las necesidades o problemas que deben ser resueltos en nuestro entorno y por otro lado, que es en lo que podemos diferenciarnos de la competencia, es decir, si el cliente estaría dispuesto a pagar por nuestro producto y a rechazar los productos de la competencia por el nuestro.

Tras barajar varias posibilidades, finalmente nos decantamos por satisfacer una necesidad o de solucionar una enfermedad que paulatinamente crece y avanza de manera rápida en nuestra sociedad, como es el Alzheimer, o la pérdida de memoria:

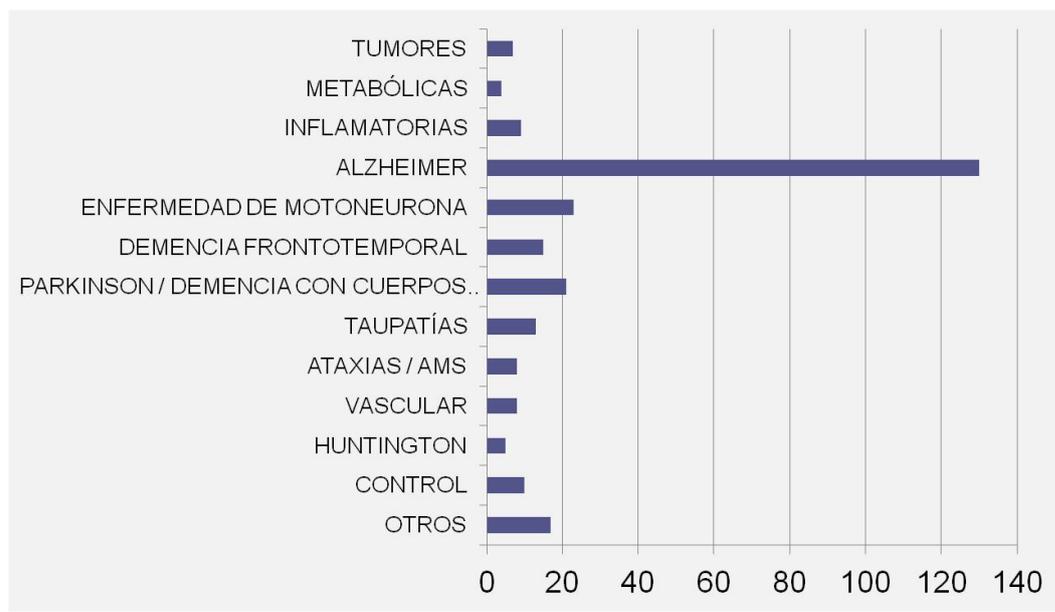


Nuestro modelo de empresa se basaría en facilitar la convivencia de las personas que padecen esta enfermedad progresiva, la cual afecta a la memoria y tiene graves consecuencias en dichas personas. Para ejecutar esta labor, proponemos la creación de una aplicación para el móvil, que se basaría en lo siguiente: la aplicación constaría de diferentes secciones/utilidades. Una de estas utilidades constaría de una agenda de contactos con una pequeña información de cada uno de los contactos de los enfermos y una foto adjunta a cada contacto, con la intención de crear relaciones mentales a los enfermos para que la identificación de esos contactos sea más fácil. Además, mediante un mecanismo de anotación de eventos-citas-o datos importantes que el paciente quiera recordar, serán automáticamente transferidos a una agenda electrónica con reconocimiento auditivo, para notificar dichas anotaciones en los días fijados.



Otra de las utilidades sería que la aplicación dispondría de un mapa para situar a los enfermos y evitar desorientaciones o equivocaciones a la hora de salir a la calle. Dicho mapa estaría relacionado con la aportación de una gran empresa de la que hablaremos después en el apartado de “sociedades claves”. Finalmente habría una última sección, en la que los pacientes podrían ejercitar su memoria y luchar frente a la pérdida de esta, mediante unos juegos, juegos para trabajar la parte del cerebro relacionada con la memoria.

Por otro lado, ya que consideramos nuestro producto novedoso y exótico en el mercado, nuestro precio sería dinámico y asequible para las personas que precisen del producto. Por lo tanto dispondríamos de un valor cuantitativo. Además, como nuestro producto se enfoca en un grupo selecto de personas, el diseño y objetivo del producto estaría adaptado a facilitar el uso a estas personas. De este modo, dispondríamos de un segundo valor que sería cualitativo.



Como hemos dicho anteriormente, nuestro producto tendría precios asequibles teniendo en cuenta determinados factores: la situación económica del país, la dificultad de los enfermos para adaptarse a las exigencias de los trabajos y por nuestra parte, la comprensión y empatía hacia este sector de la sociedad.

Finalmente, ya que este tipo de usos pueden ser difíciles o desconocidos para las personas que sufren esta enfermedad, el producto podría ser utilizado y dirigido también para los familiares, amigos o personas más allegadas a dichas personas.