

PROPUESTA DE VALOR

Tras haber fijado cuál es nuestro objetivo, debemos decidir qué es lo que les vamos a ofrecer a nuestros futuros clientes. En este caso, nuestro innovador e inteligente bastón para invidentes.

Con esto estamos hablando de la proposición de valor. Nuestra proposición de valor, es ser la razón por la que los clientes elijan nuestra empresa y no la de la competencia debido a los productos o servicios que nosotros les ofrecemos ya que consideran ser la mejor opción de lo que el cliente busca.

A diferencia de los demás bastones para ciegos que podemos encontrar disponibles actualmente en el mercado, nuestro bastón cuenta con sistema de navegación GPS 7.0, sensores de proximidad, botón S.O.S y batería de una semana de carga pudiendo variar dependiendo de su uso.

La dificultad que supone no ver, hace que las personas con discapacidad visual tengan que llevar un bastón para no chocarse. A pesar de ello, en muchas ocasiones, se topan con objetos que se encuentran por la calle. Para acabar con ese problema, nuestra empresa, ofrece el bastón inteligente con sistema de navegación y sensores de proximidad para que les alerte de que hay un escalón u objeto próximo y les de la seguridad de que no se van a chocar.

Este bastón, a pesar de estar pensado para personas con discapacidad visual, también puede ajustarse a las necesidades de montañistas o senderistas ya que los servicios que ofrecemos con el bastón pueden ser de gran necesidad y una aportación de seguridad para gente a quien le gusta ir a la montaña.