

**Nombre:** JEM.

**Participantes:** Eider Moyano, Maitane Fernandes, Enara Dominguez, Jenni Torrecilla.

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

Nuestra idea se basa en un sistema operativo GPS que permite localizar el producto que el cliente desea dentro de un espacio de comercio. Su objetivo es satisfacer las necesidades de encontrar un producto y de esta manera podamos ahorrar tiempo. Estará dirigido a todas las grandes superficies cuyo objetivo sea la venta de productos del hogar, alimentación...



En primer lugar, le proporcionará ayuda al cliente a la hora de determinar la ubicación del producto. Este proceso se desarrollará gracias al novedoso sistema de GPS adjuntado a los tradicionales carritos de la compra. Así, conseguiremos que el cliente no pierda tiempo buscando los productos necesarios o preguntándole a algún encargado del centro. A su vez, el encargado del centro podrá centrarse más profundamente en su trabajo sin la necesidad de estar tan pendiente del cliente.



El elemento que mayor valor le dará a nuestro producto será la novedad, puesto que es un producto totalmente nuevo del cual los clientes nunca han tenido la oportunidad de hacer uso. Pero a parte de este, también cabe destacar otros elementos como la sencillez de uso, la facilitación de trabajo y precio. Esto se debe a que a pesar de ser un producto novedoso será fácil de utilizar, económico y beneficiará tanto a los encargados de los espacios comerciales como a los clientes de los mismos

pudiendo realizar más rápidamente sus tareas.

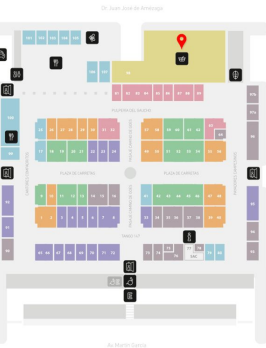
En cuanto al sector del mercado, nos encontramos en el segundo y tercer sector. Esto se debe a que somos los creadores de nuestro propio producto y de toda su fabricación, por lo que nos centraremos en el segundo sector. Por otro lado, también somos los encargados de la venta de nuestro producto a las grandes superficies, introduciéndonos así en el tercer sector.

Al ser el proceso de creación de nuestro producto tan completo puesto que nosotros nos encargamos de todo el material, funcionamiento, instalación... intentaremos utilizar recursos a costes reducidos para así poder ofrecer productos a bajos precios. De esta manera, conseguiremos aumentar la venta de nuestro producto ya que si nuestro mercado tiene mucha competencia conseguiremos de alguna manera ser superiores. Por lo tanto, podemos decir que nuestro valor es cuantitativo y a su vez cualitativo.

Puesto que nosotros somos los encargados de llevar a cabo todo el proceso,

mantenimiento, venta...de nuestra idea, el precio de la misma debería ser bastante elevado, pero no es así, ya que nuestra meta es poder ofrecer algo que a la vez de ser valioso y necesario en nuestro día a día, sea económico. Por ello, podemos decir que también contamos con valor cualitativo. La razón principal es que ofrecemos un producto innovador, al tratarse de algo novedoso que nunca ha sido llevado a la práctica. Aparte de esto, el diseño de nuestro producto cuenta con una gran ventaja, y es que al ser nosotros mismos los encargados del diseño de los mismos, buscamos que tengan un efecto llamativo sobre el cliente, puesto que se trata de un producto novedoso, siendo así nuestras ventas

visiblemente mayores y al mismo tiempo poder proporcionar a todos los que usen nuestros productos una gran sensación de satisfacción.



Finalmente, la idea principal de nuestro GPS, como ya hemos dicho, es que los clientes puedan ahorrar tiempo a la hora de saber dónde se encuentran los productos que desean. Por ello, nos hemos propuesto un objetivo principal, que se basa en poder crear nuestro producto de manera que cuyo sistema no sea complejo, es decir, que sea capaz de ofrecer grandes avances sin que su uso sea demasiado complicado y pueda ser utilizado por todos los que frecuentan el espacio comercial.