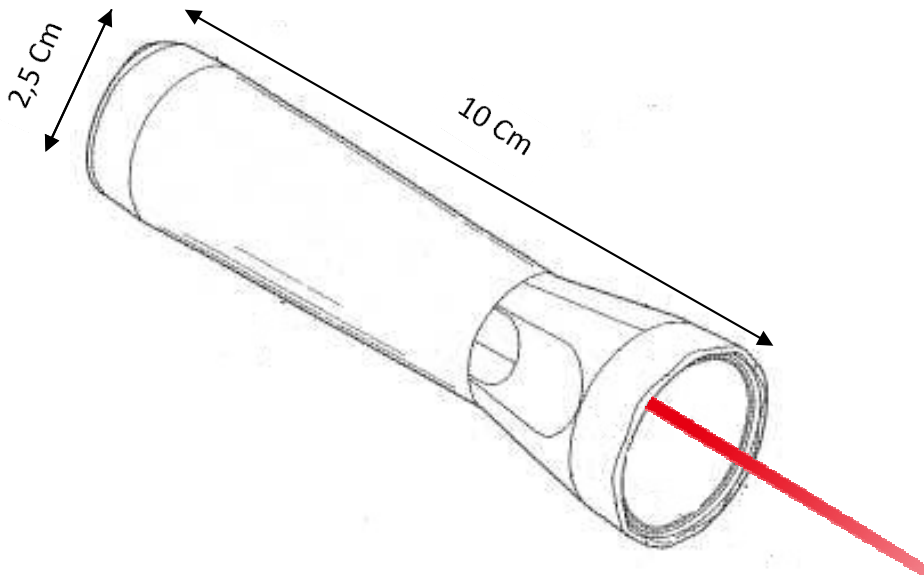


1. PROPOSICIÓN DE VALOR

1.1. Especificar con claridad y detalle qué problema resolvemos a nuestros clientes

El producto que vamos a ofrecer al mercado es un bastón para ciegos. Funciona a través de un infrarrojo que emite una luz como si fuera un puntero láser que, al chocar con un obstáculo, hará que el soporte vibre advirtiéndole a su usuario. Estas vibraciones serán diferentes dependiendo del tipo de obstáculo.



El valor de nuestra proposición es de tipo cualitativo ya que, el objetivo de este producto y, en concreto este modelo de bastón, es solucionar el problema de orientación que tienen las personas ciegas. Con él, podrán tener mucha más autonomía a la hora de moverse.

La propuesta de valor no es el producto en sí, sino lo que nos diferencia de otros productos similares, como por el ejemplo el bastón extensible.

Comparándolo con este tipo de bastón, será mucho más cómodo a la hora de usarlo, pues evitará que al ir por la calle, se vaya chocando con la gente u diferentes obstáculos.

También será más cómodo de llevar, pues al ser pequeño, se podrá llevar dentro de un bolso o en un bolsillo del pantalón o chaqueta.

Otra necesidad que cubrimos con nuestro proyecto es la de guiar a las personas ciegas con el bastón, ya que estará conectado mediante bluetooth al teléfono móvil. Es decir, a través de una aplicación, recibirá indicaciones mediante vibraciones en el bastón de cómo dirigirse a un determinado lugar que previamente habrá especificado en su navegador. Estas vibraciones serán hacia la izquierda o derecha, dependiendo de la dirección que deba tomar.

Las personas ciegas llevan un mando para activar el sonido de los semáforos para saber cuando está en verde y poder cruzar. Nuestro bastón lleva incorporado este mando, por tanto también solucionamos la incomodidad de llevar varios aparatos.

1.2. Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto

El carácter novedoso de este proyecto es:

- Primer bastón que funciona por infrarrojos
- Identifica mejor los obstáculos con los que se encuentra
- Conecta por bluetooth con el móvil para recibir indicaciones de cómo dirigirse a un determinado lugar
- Incluye el mando para activar la señal acústica de los semáforos
- Diseño atractivo
- Fácil de manejar
- Cómodo a la hora de guardar.



1.3. Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etc) para nuestro cliente o segmento de clientes

Los factores más destacables para nuestros usuarios finales son:

Novedad:

La propuesta de valor consiste en satisfacer necesidades nuevas, como una mejor calidad de vida para los invidentes.

Prestaciones:

La proposición de valor consiste en mejorar las prestaciones de uso. El bastón que ofrecemos cubre más necesidades que los bastones ya existentes.

Facilita el trabajo:

El valor consiste en ayudar a los invidentes a facilitar su día a día de forma que el pasear por la calle no sea una preocupación.

Diseño:

Se trata de un modelo del tamaño de una pequeña linterna, que se puede meter en el bolsillo.

Marca/status:

Otra forma de crear valor, es creando una marca capaz de conseguir que los clientes asocien su uso con conceptos como prestigio, exclusividad, etc. Nuestro bastón goza de esta propuesta de valor.

Reducción de riesgo:

El valor consiste en aportar seguridad a nuestros clientes.