

# **IES Virgen de la Paloma.**

Nombres:

Israel Baras

Arabela Casado

Sergio López

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

### **¿Qué necesidades o problemas les estoy resolviendo?**

Estos libros ofrecerán mayor facilidad y variedad a los clientes que busquen una salida de unos días, una cena o una experiencia diferente.

El mayor atractivo es la facilidad, el cliente podrá comprar el libro del tipo que quiera el cual cuenta con un precio fijo en cualquier tienda, o bien vía online. Una vez adquirido se cuenta con una gran variedad de opciones las cuales se encuentran detalladas una por una en el libro y contando ya con un precio fijo, ya que el precio del libro será lo que cueste el servicio y el cliente únicamente deberá consultar disponibilidad en el lugar que quiera ir de la gran variedad ofrecida y una vez finalizado el servicio únicamente deberá dar el cupón que incluye el libro el cual lleva su correspondiente código y no deberá abonar ningún pago.

A todo esto se une la facilidad de búsqueda ya que el cliente contará con una gran variedad de opciones del tema que esté buscando, todas dentro de un importe de igual valor y ya con las características detalladas con las que cuenta cada opción.

### **¿Qué crees que hará que los posibles clientes prefieran acudir a tu negocio y no a otro de la competencia?**

Creemos que nuestros clientes vendrán a nuestro negocio y no al de la competencia, debido a que actualmente en el mercado hay mucha variedad con respecto a estos libros, pero ninguno está pensando en la cantidad de gente que no los puede comprarlos simplemente por salirse de los cánones de la sociedad. De esta manera el

cliente se sentirá más cuidado ya que se será como si estuviésemos pensando en todo momento en él y sus necesidades.

<b>Ámbito interno</b>	<b>Ámbito externo</b>
<p data-bbox="373 434 592 465"><b>DEBILIDADES</b></p> <p data-bbox="205 510 759 958">           No tenemos conocimientos empresariales.            No es una tienda física por lo que es más difícil darnos a conocer para la gente que no sabe usar las nuevas tecnologías.            Hay que establecer contacto con muchas empresas y establecimientos para tener una amplia variedad.            Necesidad de capital para comenzar nuestro negocio.            Dependemos de nuestro servidor web.         </p>	<p data-bbox="986 434 1166 465"><b>AMENAZAS</b></p> <p data-bbox="791 510 1350 882">           Situación económica de la sociedad.            No conseguir una gran variedad de servicios.            Puede no resultar atractivo para aquellos clientes que no precisen de servicios específicos.            Plagio de las grandes empresas competidoras.            Ya hay en el mercado varias empresas que se dedican a lo mismo.         </p>
<p data-bbox="373 1068 592 1099"><b>FORTALEZAS</b></p> <p data-bbox="205 1144 759 1480">           Vendemos vía online y llegar a todas partes.            Contamos con una amplia variedad de servicios.            Mayor variedad de precios.            No necesitamos gran cantidad de empleados.            Somos jóvenes emprendedores.            Tenemos ideas innovadoras.         </p>	<p data-bbox="935 1068 1217 1099"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p data-bbox="791 1144 1350 1630">           Aplicaciones para móviles.            Los establecimientos/empresas ya conocen el éxito de este tipo de empresas, por ello, les resultará atractiva la idea de colaborar con una empresa que además ofrece mayor diversidad que las antiguas.            Ampliamos los servicios a sectores de la sociedad que actualmente en las empresas de la competencia no tienen.            Conocemos los servicios que ofrece la competencia y podemos mejorar los nuestros con respecto a ellos.         </p>