

# 1.- PROPOSICIÓN DE VALOR

La necesidad que resolvemos con nuestra propuesta de valor es la de facilitar la subida o bajada de pendientes con bicicleta, simplemente poniendo una dinamo en la rueda trasera y seguir rodando.

La diferencia es que las bicis eléctricas existen pero a precios muy elevados. Con nuestra idea reduciríamos costes y ganaríamos clientes.

El principal valor cuantitativo de nuestro producto es el precio, dado que es más barato que el motor de una bicicleta eléctrica y ofrecemos el mismo servicio (valor cualitativo).

Valores cualitativos:

- Facilita el esfuerzo ayudando igualmente al rendimiento físico.
- Favorece el funcionamiento de nuestra bicicleta.
- Personalización: tendría diferentes tipos de modelos a gusto de los clientes.
- Precio: mucho más barato que un motor eléctrico de bicicleta.
- Novedad: nadie lo conoce porque todavía no existe en el mercado.
- Disponibilidad: es móvil y práctico, es decir, se puede poner y quitar cuando queramos o necesitemos teniéndolo guardado el resto del tiempo.

