

IES Virgen de la Paloma.

Nombres:

EDUARDO GUERRERO RODRIGUEZ, ALVARO DE LA CASA TIRADO, PAULA GOMEZ BARCO, DIEGO VARA RUBIO

PROPOSICIÓN DE VALOR

AÑADIR AQUÍ VUESTRA PROPUESTA DE VALOR (apartados b. y c. de la segunda pregunta del ejercicio de grupo sobre la propuesta de valor).

a. ¿Qué necesidades o problemas les estoy resolviendo?

El beneficio principal radica en el hecho de poder imprimir en cualquier lugar sin necesidad de depender de corriente eléctrica. Podría pensarse que el hecho de funcionar con luz solar es un hándicap, pero no es así ya que no necesita el sol como tal, incluso en un día nublado podría funcionar, además dispone de una batería solar que almacena energía consiguiendo así una reserva de energía con una autonomía suficiente para usarse durante más de tres días sin recibir ni un haz de luz, cosa que es muy improbable. Debido a su funcionamiento con energía renovables y el no tener cartuchos de tinta su mantenimiento será muchísimo menor habiendo que comprar únicamente el papel especial, cuyo precio es bastante económico.

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

La ventaja principal es el sistema de alimentación, esto atraerá a un público ecologista y que quiera reducir el consumo eléctrico, sin escatimar en tecnología y diseño, además la Tablet incorporada y la facilidad de conexiones es un gran aliciente. También será un punto atractivo el ahorro a corto plazo, ya que su coste inicial es poco superior a las impresoras convencionales, y el gasto de uso es muchísimo inferior, rentabilizando el producto en muy poco tiempo. El hecho de no usar tinta sino un sistema de proyección tipo "laser" sobre el papel, aparte de evitar el tener que estar pendiente de reponer el tóner ocasiona un gran ahorro económico.