

2. PROPUESTA DE VALOR.

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

El problema que queremos identificar y solventar es el del acoso escolar, un asunto delicado y muy frecuente entre los escolares de todo el mundo agravado por el uso de las redes sociales y la indiferencia o la normalidad adquirida por el hecho de que siempre ha existido sin tener en cuenta las consecuencias que este acoso produce en quienes lo sufren y su entorno.

2.2. Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto.

Este reloj ya existía, nosotras hemos añadido funciones que creemos son fundamentales a la hora de detectar de forma anónima y a tiempo real la agresión. Para esto hemos personalizado ese producto ya comercializado adaptándolo a nuestras necesidades.

Lo distribuiremos a aquellos niños que por su trayectoria son más vulnerables y el hecho de ser wearables no los estigmatiza ya que muchos niños llevan este tipo de tecnología ponible.

2.3. 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.

- El precio de este reloj no es muy alto de modo que sea asequible a todos aquellos que lo necesiten, no buscamos enriquecernos si no combatir un problema social que afecta a los más vulnerables que son los niños.
- La calidad es muy alta ya que los niños juegan mucho y necesitan ser resistentes trabajamos con las mejores marcas.
- El diseño es innovador, muy moderno y actual de modo que no se reconozca como un reloj anti-bullying sino como un reloj más.
- La seguridad es la clave de su diseño ya que de él depende el bienestar de nuestros pequeños y la tranquilidad de sus padres o tutores legales.