



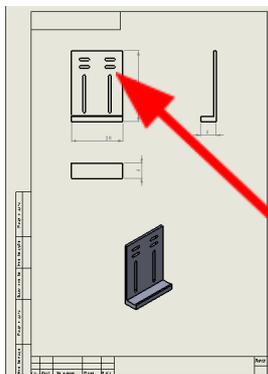
IDEA DE NEGOCIO

Antes de comenzar a redactar nuestra proposición de valor, vamos a hablaros de nuestra idea de negocio. Nuestra idea de negocio surgió un sábado por la mañana en un autobús de camino al partido de fútbol que disputamos en Irún. Nosotros vivimos en Legazpi y hasta Irún el trayecto es bastante largo, por lo que la mayoría de nosotros utilizamos el teléfono móvil durante el trayecto para distraernos. Unos leen las noticias, otros consultan el Marca... Nos dimos cuenta de que prácticamente todos los pasajeros del autobús estábamos usando el móvil, y la gran mayoría, lo llevaban en la mano. En un viaje largo (2-3 horas), llevar el móvil así puede ser agotador.

Nuestra idea de negocio como veis surgió de un problema, y vamos a tratar de convertir ese problema en una oportunidad de negocio: se trata de realizar un soporte para móviles o tablets que se pueda colocar en la parte trasera de los asientos en los autobuses.



En la imagen se puede observar el lugar donde se apoyaría nuestro soporte para móviles amarrado con dos cintas velcro y poder así realizar el trayecto en autobús de una manera más cómoda.



En esta segunda imagen vemos el diseño base de nuestro producto hecho en SolidWorks.

Como podemos observar en la segunda imagen, hay 4 agujeros en la parte de arriba de la pieza. Estos los usamos para atar nuestro artilugio en el agarradero del asiento mediante dos cintas de velcro.

PROPOSICIÓN DE VALOR



En cuanto a la **propuesta de valor**, nosotros ofrecemos comodidad, calidad, cercanía y economía.

Comodidad

Como bien hemos comentado en la definición de nuestra idea, llevar el móvil en nuestras manos durante un largo trayecto en autobús puede resultar incómodo. Por lo que nosotros, con nuestra idea, tratamos de darle la solución más cómoda a nuestro cliente. Podrá colocar su teléfono en el soporte que le ofrecemos y tendrá el móvil a la altura de los ojos. La **ergonomía** es fundamental no solo para los trabajadores sino también para los usuarios.

Economía

Los materiales que vamos a utilizar para la elaboración van a hacer que nuestro producto sea competitivo. El material que utilizaremos será plástico ABS, material usado en la impresión 3D. El resto de materiales a utilizar tampoco encarecerá el precio final del producto. Esto nos permitirá competir en el mercado.

Calidad

Garantizamos la calidad de nuestro producto, y lo haremos gracias a nuestra formación. Estamos cursando el Grado Superior de Mecatrónica, lo que nos faculta el ser capaces de realizar al producto un control de calidad. Este control determinará cuánto será la duración media del producto. Realizaremos pruebas contra golpes, pruebas de montaje y desmontaje (para comprobar lo que aguantan las pestañas de montaje), etc.

Cercanía

Y por último, la cercanía con los clientes. Nosotros queremos estar al tanto de lo que piensan los clientes sobre nuestro producto en todo momento. Lo que ofrecemos es una atención personalizada, solucionar sus dudas y ayudarles a que nuestro producto les sea lo más funcional y práctico posible; dándoles posibles nuevas soluciones a sus diferentes problemas en el mismo ámbito. Es decir, estamos dispuestos a seguir mejorando la calidad y comodidad de sus viajes largos, pudiendo incluso crear nuevos productos gracias al feedback que recibimos de nuestros clientes.

Como resumen, ofrecemos como valores cuantitativos el precio y la calidad. Y ofrecemos como valores cualitativos la comodidad y la cercanía con los clientes.