

# 1. Balioa

Baloretzko proposamena bezeroarentzako sortzen dena da. Lehiakideengandik desberdintzeko hainbat tresna erabiltzen dira:

1. **Nobedadea:** Beharrizan berriak asetu.
2. **Erabilera:** Erabilera hobetzea.
3. **Pertsonalizazioa:** Beharrizan espezifikoei egokituta.
4. **Lana erraztea:** Bezeroen lana erraztea edo produktuaren erabiltzeko erraztasuna bultzatzea.
5. **Irisgarritasuna:** Produktua eskuratzeko aukera zabaldu.

Bezeroak kontuan hartzen dutena enpresa bat edo bestea aukeratzeko diseinua, marka, prezioa eta arriskua dira.

Gure kasuan, bezeroen betaurrekoetan geratzen diren ur tanta deserosoak desagerrarazteko soluzio azkar eta on bat eskaintzen dugu. Horregatik gure produktua nobedade bat izango litzateke, oraindik asetu ez den beharrizan bat beteko genukeelako. Betaurrekoen erabilera erraztuko genuke, beharrizan espezifikook dituztenentzat, hau da, betaurrekoak egunero erabiltzen dituzten pertsonentzat. Betaurrekoak noizbehinka erabiltzen dituztenentzat (klasean edo gidatzeko adibidez) ordea, ez litzateke beharrezkoa izango.

Egunerokotasunean, erraztu egingo genuke bezeroaren lana, zein izango litzateke lan hau? euria egitean eta betaurrekoak bustitzean, kendu eta garbitu behar hori ekidingo genuke. Gainera, produktua eskuratzeko erraztasun handia izango lukete, optika baten antzera jokatuko genukeelako.