



1. Proposición de Valor.

La proposición de valor consiste en definir qué vamos a ofrecer o qué problema o necesidad vamos a resolver, es la razón por la que los clientes eligen nuestra empresa.

En nuestro caso, la proposición de valor consiste en velar por la seguridad de los menores proporcionando un método eficaz para alertar a los servicios de emergencia y a los tutores legales de que existe una situación de peligro.

De esta forma, los tutores de los menores sabrán en todo momento dónde se encuentran y si está en peligro su integridad física, aportándoles tranquilidad y seguridad.

El valor puede ser cuantitativo, por ejemplo, el precio o la velocidad de envío del producto a los clientes.

Por otra parte puede ser cualitativo lo cual engloba la percepción del cliente, el diseño del producto o la experiencia del cliente con nuestra empresa.

El valor cuantitativo de nuestro producto es de aproximadamente 30€, habiendo comparado previamente distintos productos como por ejemplo el Xiaomi Band cuyo precio es de 42€ y otros dispositivos de localización.

El valor cualitativo se refleja en la innovación y el diseño de la pulsera o el colgante teniendo en cuenta que será impermeable, con GPS, se podrá configurar para registrar los datos del menor, está conectado con los servicios de emergencia, padres o tutores y existirán diferentes colores.

Los elementos que contribuyen a la creación de valor de nuestro producto son:

- La novedad consiste en satisfacer necesidades nuevas que no existían con anterioridad. En nuestro caso, la novedad del producto es que la pulsera/colgante no es sólo un GPS si no que está conectado a los servicios de emergencias, Policía y a los padres o tutores del menor; es impermeable y existe en diferentes colores. Además, cuando el niño se encuentra en una situación de peligro con solo pulsar un botón y decir la palabra “Flor” se conectará directamente con los servicios de emergencias, padres o tutores, dependiendo de cómo esté configurado el sistema.
- Las prestaciones consisten en mejorar el uso de un producto o servicio. A medida que el mercado tecnológico vaya creciendo pretendemos incluir nuevas actualizaciones y mejoras a nuestro producto.



- La personalización: Teniendo en cuenta que el producto va dirigido a los menores decidimos personalizar las pulseras creando distintos colores para así responder a sus servicios y necesidades.
- El precio es similar e incluso inferior a productos que ejercen de localizadores.
- La disponibilidad es del cien por cien ya que el producto se puede encontrar en todas las comisarías del cuerpo de Policía Nacional de toda España.
- La sencillez de uso es un de las principales características del producto ya que está adaptado para el manejo de niños de entre 7 y 15 años.