

1. PROPOSICIÓN DE VALOR



La proposición de valor es la razón por la que los clientes elegirán nuestro producto y lo que nos diferencia de la competencia. Nuestra empresa trata de satisfacer la necesidad de poder transportar más fácilmente una raqueta de tenis, consiguiendo que esta se pueda plegar con el fin de optimizar el espacio en el momento de ser guardada. Gracias a nuestro producto nuestros clientes podrán transportar fácilmente su raqueta sin necesidad de una bolsa específica para ello y con la ventaja de que esta ocupará mucho menos espacio.

Este producto se adapta a las necesidades de clientes que no se dedican profesionalmente al tenis, ya que una raqueta plegable no sería lo suficientemente aerodinámica como para competir, pero sí para aquellas personas que tienen el tenis como hobby.

Nuestro producto contiene un valor cualitativo, ya que nuestros clientes buscan la calidad de las raquetas.

Lo que nos diferencia de la competencia es la capacidad de fácil almacenamiento de las raquetas, puesto que nunca antes ninguna marca había lanzado al mercado este producto. La raqueta consta de unas bisagras que le proporcionan la capacidad de ser plegadas y seguros para que no se pliegue durante su uso. En lo relacionado con el precio, para que esta sea asequible para todo tipo de clientes tiene un precio económico, dentro del precio de mercado de las raquetas convencionales de su misma calidad y tamaño, ya que el precio varía según estos factores.

Nuestra raqueta consta de una bisagra colocada entre la empuñadura y el marco, que nos aporta la posibilidad de plegarla y así reducir su tamaño. Las medidas de nuestra raqueta serán de 23 cm el mango y 46 cm el marco; la bisagra medirá 2 cm (la raqueta mide 71 cm en total) y gracias a ella la medida de la raqueta, tras plegar la será de 47 cm, 24 cm menos que inicialmente. Como observamos la raqueta reduce considerablemente su tamaño. (La flecha en el dibujo señala la bisagra que permitirá el plegamiento).



