



A- PROPUESTA DE VALOR

1. Propuesta de valor

La cocina, supone un auténtico reto para muchas personas. Por eso, para facilitar la vida a nuestros clientes, quisimos desarrollar este sistema para evitar cualquier tipo de problema nocivo para la salud: ya sean alimentos pasados de plazo o incluso de cocción.

Nuestra idea se basa en un sistema operativo con multitud de sensores que quedan conectados entre sí y a nuestro smartphone para facilitarnos la tarea de la cocina. Por eso creamos iCook, para ayudar tanto a personas mayores como inexpertos culinarios.

El nombre que le pusimos (iCook), responde a la referencia que tenemos de cocina inteligente.

A partir de la propuesta de valor, nuestro producto logra las siguientes ventajas:

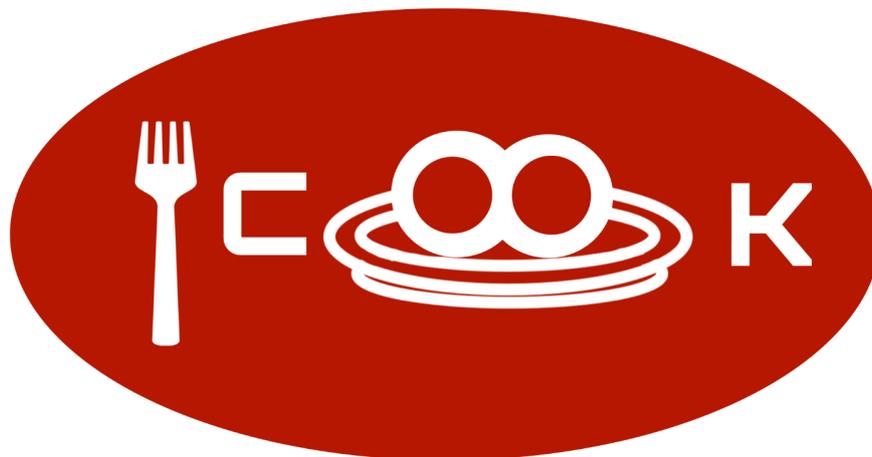
- A. Para las personas con poco tiempo y poco interés en actividades culinarias, nuestro producto les permite realizar otras tareas mientras no sea nuestro sistema operativo está trabajando y cuando haya una situación de riesgo, recibir un notificación en su móvil y acudir inmediatamente a solucionarlo.
- B. Para personas mayores (nosotros fundamentalmente pensamos en nuestras abuelas), que Ocasiones, a consecuencia de la edad, se les ha ido dificultando sus capacidades de atención y de memoria. Por eso nuestro producto permite analizar Isa y conocer en todo momento los alimentos que hay en la despensa y evitar que el producto que estemos cocinando se quemé o se quede crudo en su cocción.

Pese a presentar diversos tipos de ventajas, nuestro producto también presenta varios inconvenientes:

- A. Para las personas mayores, las tecnologías suponen cierta dificultad. Por ello quizás acostumbrarse al funcionamiento de iCook sea más lento y tardío.
- B. Puede que nuestro sistema operativo, falle en algunas ocasiones debido a que cualquier tipo de sensor se quede sin pila. Ocasionando así algún error. Pero las desventajas son ínfimas en comparación con las ventajas que nuestro producto ofrece.

Cabe destacar la creación de un logo corporativo mostrado a continuación:

3.Ciclo de vida del producto



Además de esto la junta directiva ya ha estado pensando en las decisiones que se tendrán que tomar cuando nuestro producto termine su **ciclo de vida**. Así de este modo, se ha podido llegar a un esquema de vida del producto:

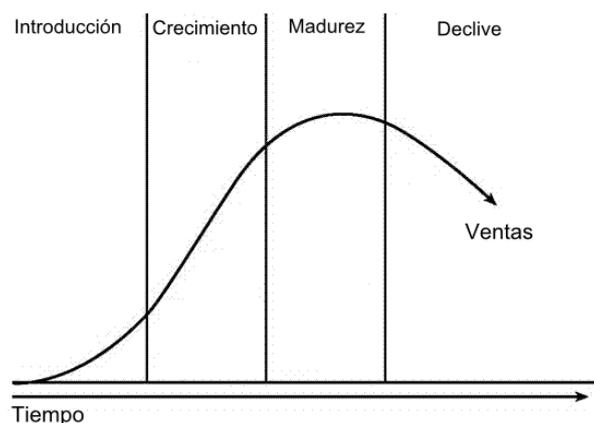
A continuación vamos a detallar las fases del ciclo de vida de nuestro producto y lo que haremos en cada fase para poder seguir manteniendo a nuestra empresa dentro del mercado.

En primer lugar, está la fase de introducción o lanzamiento la cual sabemos desde un inicio que va a llevar consigo muchos costes tanto en equipamiento como en investigación, incluso en promoción. Por lo tanto se decidió que en esta fase de pérdidas centraríamos todos los esfuerzos económicos de la empresa en el proyecto Icook, ya que da salida a mercado puede ser muy complicada.

A continuación, en la fase de crecimiento, dónde ya empezariamos a ver los resultados del esfuerzo económico anterior, se empezarían a considerar todas las opciones que tiene la empresa, y al finales de esta fase se habría tomado una decisión para que así en la siguiente fase se pudieran dedicar los beneficios obtenidos en un nuevo proyecto o incluso en una mejora del proyecto actual.

De este modo, una vez llegada la fase de madurez todo está decidido y solo haría falta ponerse a trabajar para sacar adelante el proyecto, contando con la inversión y maquinaria necesaria para ello,

Finalmente, cuando se esté iniciando la fase de declive nuestra empresa estará totalmente preparada y podrá sacar ese proyecto al mercado, en el cual ha estado invirtiendo en fases anteriores para no salir del mercado, puesto que sabemos que entrar en un mercado de cero es muy complicado.





4. Funcionamiento del producto

Nuestro producto, consiste en la acoplamiento de una placa conductora del color, y con un sensor en su interior que permitirá medir la temperatura y la presión a la cual se está cocinando el alimento. Este sensor enviará una notificación al teléfono móvil en caso de que el producto sobrepase el punto de cocción deseado.

5. Filosofía empresarial

Al pensar qué podrían ser las bases de la empresa, no teníamos nada claro, tan solo que el cliente y su satisfacción eran fundamentales. Así como su completa atención con preocupación y dedicación.

Con los servicios que ofrecemos, explicados en el apartado de CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES. Entendemos que para el buen funcionamiento y la conformidad de todos, aunque suponga mayores gastos, los productos han de satisfacer las necesidades del cliente.

La sinceridad con los clientes es fundamental para nosotros, si nuestro producto no se adapta a las necesidades o supone un estorbo para un posible cliente, preferimos no efectuar la venta. Preferimos perder la venta, que perder la confianza que podríamos haber logrado.

Somos conscientes de que los gastos se incrementarán e incluso perderemos dinero, pero si nuestro cliente se encuentra satisfecho, nosotros nos sentimos felices.

6. Competencia

La competencia es uno de los factores más importantes a la hora de poner una empresa, pero hay Cook al ser tan innovadora supone ocupación de un hecho de mercado en el que pretendemos facilitar las actividades domésticas en el ámbito culinario.

Quizás uno de los mayores competidores sea Thermomix, puesto que es el robot de cocina más vendido del mundo. Pero no supone una competencia directa con nuestro producto puesto que no tiene nada que ver: El sistema operativo de iCook permite controlar la caducidad de los alimentos y evitar que se pasen en la cocción. La Thermomix por su parte, tan solo cocina con previa programación.

Las ventajas que ofrece el sistema operativo de iCook son completamente innovadoras, a parte de cómodas y sencillas de utilizar. Con una simple pantalla podemos controlar toda nuestra cocina,

incluso sin estar en casa. Si te encuentras en tu puesto de trabajo, y dejas una cazuela con algo para preparar, desde tu Smartphone puedes encender la placa



y activarla, y cuando la comida esté preparada, el sistema operativo la apagará para que quede en su punto. Tarea que Thermomix y otros productos del sector son incapaces de realizar.

