

1. PROPOSICIÓN DE VALOR

A. PROBLEMA

Especificar con claridad y detalle qué problema resolveremos a nuestros clientes.

- En muchas ocasiones nos encontramos sin batería en nuestro móvil y esta sería una forma rápida y ecológica de cargarlo incluso a la vez que realizamos otras actividades como hacer deporte.

B. NOVEDAD

Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto.

- Conseguir cargar nuestros dispositivos electrónicos con entrada USB sin necesidad de necesitar de corriente eléctrica tan solo con nuestro movimiento.

C. FACTORES

Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etcétera) para nuestro cliente o segmento de clientes.

- La seguridad y tranquilidad que te produce que nunca te vas a quedar sin batería, algo que actualmente es muy importante ya que nos hemos acostumbrados principalmente a usar nuestro móvil continuamente.

