

PROPUESTA DE VALOR

Según Alex Osterwalder la propuesta de valor constituye una serie de ventajas o diferenciadores que una empresa o persona ofrece a los clientes o consumidores.

Hasta el momento la limpieza y mantenimiento de los canalones ha seguido una línea tradicional.



Para realizar estos trabajos necesitas utilizar escaleras altas y trabajar en altura. Además, deberás de llevar un cinturón de herramientas donde lleves una pequeña pala de jardinero y un cubo para recoger los restos de hojas que se puedan haber acumulado.

Una pequeña escoba para eliminar otros restos que sean más difíciles de limpiar. Después con una manguera con agua enjuagar los canalones pluviales para ver que no pierden y funcionan bien.

Con nuestro innovador método automatizado, resolvemos tan molesta tarea en poco tiempo.

A continuación, enumeramos los elementos que contribuyen a la creación de valor para el cliente:

- **Facilitar el trabajo:** la propuesta de valor consiste en ayudar al cliente a realizar el trabajo de limpieza de canalón:
 - de forma sencilla y cómoda, sin necesidad de andamios ni escaleras.
 - Y minimizando el tiempo que se tarda en limpiar los canalones tanto por la frecuencia como por la rapidez.



- **El impacto medioambiental:** es nuestra mayor propuesta de valor, porque apostamos por los materiales sostenibles, y utilizando energía solar para el funcionamiento de nuestro novedoso sistema de giros de canalones autolimpiables. Contribuimos al respeto por el medio ambiente al descartar cualquier material de pvc y generando nuestra propia energía, disminuyendo nuestra huella de carbono.
- **Reducción de riesgos:** al eliminar las escaleras o andamios, y la subida a grandes alturas reducimos riesgos y sus consecuentes gastos. Somos consciente de la importancia de la salud de los trabajadores, y creemos antes en la prevención que en la protección, por lo que pensamos que si el mantenimiento de nuestros dispositivos se hiciera desde el suelo, girándolo está sería una buena medida preventiva porque reduciría el riesgo.
- **Novedad:** Tratamos de satisfacer necesidades nuevas que no existen en el mercado. Tras hacer un análisis del mercado, no hemos encontrado este producto en ningún lugar. Por tanto, nuestro gran reto es lograr que se instale en algunos hogares o zonas industriales, una vez hemos terminado el prototipo.
- **Sencillez de uso:** La simplicidad es la clave para la venta a un gran público. De la misma forma que podemos subir las persianas sin levantarnos podremos limpiar los canalones con un mando desde el suelo.

