

## PROPOSICIÓN DE VALOR

Como sabemos: una propuesta de valor es el factor que hace que el cliente se decante entre 2 o más empresas. Es interesante saber que nuestra empresa no cuenta con una proposición de valor sino que con bastantes tipos de ellas.

Una de nuestras propuestas de valor es del tipo: Trabajo hecho. A esto nos referimos a que ayudamos al cliente a realizar un trabajo o servicio, en este caso le ayudamos a hacer un trabajo concretamente a estudiar.

Lo hacemos de una manera sencilla: ponemos unos horarios especificados para cada cliente (ya que todos los clientes son diferentes) que se adapte a lo que peor o mejor lleve en los estudios, en tan solo unos días notará la diferencia tan solo haciendo 5-7 minutos de cada materia al día.

También, nuestro proyecto es algo novedoso y no podía ser menos una de nuestras proposiciones de valor, proponemos esta propuesta de tipo novedosa ya que cumplimos un campo que ninguna aplicación cumple. Esto era un campo hasta que nosotros lo pensamos prácticamente inexistente ya que ninguna aplicación de estudio reúne tantas cosas como la nuestra.

La propuesta de valor de tipo Accesibilidad también la cumplimos ya que es muy fácil de conseguir tan solo buscando el Play Store o App Store (dependiendo el sistema operativo del dispositivo) y buscar: App Study, solamente con descargarlo ya estaría.

La propuesta de valor de Coste la cumplimos al 100% ya que el coste de la aplicación es 0, los ingresos los conseguiremos mediante publicidad en la app o ofreciendo un uso de la aplicación sin anuncios pero tendrá que pagarla con cuotas mensuales.

Finalmente, la propuesta de valor de Comodidad la cumplimos ya que tan solo encendiendo el dispositivo y entrando en la aplicación ya podrías ponerte a estudiar tranquilamente.