

1. Propuesta de valor.

La decisión de elegir este producto ha sido principalmente por la cantidad de problemas relacionados con la rotura y pinchazos de los balones de fútbol.

La principal diferencia de este producto respecto al resto de balones de fútbol es la resistencia de éste frente a los problemas que sufren por su uso. Además, conviene recordar que la industria del fútbol ya supone un negocio de 15.688 millones de euros, es decir, un 1,37% del PIB, lo que sería una gran oportunidad de expandir nuestro negocio.

El servicio que vamos a ofrecer al cliente, es la oportunidad de aumentar la calidad en un producto deportivo como lo es en este caso un balón de fútbol, y ahorrar en el dinero que este se gasta a lo largo del tiempo en el que el cliente compra dicho producto, con la peculiaridad de poder conseguir un ahorro en el precio en un periodo a largo plazo ya que este balón es un objeto diseñado para la durabilidad, con el objetivo de únicamente tener que comprarlo una vez, o en caso de un fallo en el producto, dos.

Y de esta manera, el problema que vamos a solucionar es el ahorro del dinero que tendría que gastar el cliente en comprar un balón normal cada vez que se rompiera o se pinchase.

Este producto aporta a su consumidor: Durabilidad, contundencia, aspecto vanguardista, fiabilidad, precisión.

Las características en cuanto a color se refiere sería el blanco. Supone un color universal que simboliza paz y pureza y además supone el fondo idóneo para plasmar publicidad y poder distinguirse sobre el terreno de juego.