



Propuesta de valor



BlackBean contribuye a un gran aporte a la ley de memoria histórica, no dejando que el pasado y la historia bélica, tanto nacional como extranjera, y de todos los bandos, caigan en el olvido, sin entrar nunca (como norma de empresa) en debates políticos.

Es una gran ventana al público, sobretodo nuevo, ya que gracias a nuestros productos y servicios las recreaciones históricas serán más vistosas, dando una imagen más profesional y haciendo que a la gente le llame más la atención y se interese más en el tema.

En cuanto a nuestra proposición de **valor cuantitativo** nosotros vamos a ofrecer un precio inferior al existente en el mercado ya que las empresas competidoras son muy escasas y estan en el extranjero, sumandole a su precio las tasas de envío y aduanas.

En cuanto al **valor cualitativo** queremos comentar que ciertamente el producto no está nada introducido en el mercado y que al ser una novedad de carácter accesible, la percepción que se tiene de nuestro producto va a ser muy positiva en lo que respecta al ser una novedad poco habitual en el mercado

**Novedad.** No es un producto habitual

**Prestaciones.** Las prestaciones además de decorativas cumplen su función técnica como las neveras o los productor eléctricos( Lámparas..) y los percheros estanterías...

**Personalización.** Claramente es nuestra ventaja competitiva. Son exclusivos y personalizados dependiendo del pedido, teniendo en cuenta modelo y numero de unidades.

**Diseño.** Por lo general diseños bajo pedido, menos en casos de replicas mas cotizadas, que seran en pequeñas producciones en serie.

**Marca/status.** Black bean es una marca novedosa, que se dara a conocer principalmente en redes sociales y mediante el boca a boca tanto en recreaciones como en ferias.

**Precio.** No será tan alto como las pocas empresas que de dedican a ello pero a la vez la exclusividad se verá reforzada en el precio.



## Propuesta de valor

**Reducción de riesgo.** En principio como se va a trabajar bajo pedido, no tenemos porqué tener demasiados recursos inmovilizados, ya que se pedira un adelanto. Por lo que el riesgo no sera demasiado elevado. Está claro que la parte de la publicidad será fundamental para encontrar los primeros clientes

**Disponibilidad.** Sera alguna inmediata en productos pequeños y en tiempo de entrega en los proyectos mas grandes se pactara con los clientes, asi como los metodos de envio.

**Sencillez de uso.** Ninguno de nuestros productos tiene un uso complicado.

