

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Como ya hemos dicho anteriormente en la presentación de nuestro proyecto, nos basaremos en una aplicación la cual tendrá el objetivo de **reducir los accidentes de tráfico**, esto mediante la regulación del estado de la persona que se disponga a conducir, es decir, si está o no bajo los efectos del alcohol, ya que hemos observado que los accidentes de tráfico, principalmente bajo los efectos del alcohol ocupa el primer puesto de causas principales de accidentes con porcentajes del 30% al 50%.

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Algunos de los factores que hacen diferente a nuestra empresa y por consiguiente la aplicación, es que es un **producto innovador** que no existe en el mercado, **resuelve una problemática** que en la actualidad acaba con millones de vidas al año en las carreteras y que logrará que **las personas se sientan seguras** a la hora de conducir. A esto, le podemos sumar el hecho de que, aunque nuestra app se centra en personas que suelen beber y nos podemos encontrar



con algunos casos donde las personas no beban, hemos decidido añadir la opción de poder **rastrear y bloquear el coche en caso de robo**. De esta forma la app podría ser útil para toda persona que compre un coche. Finalmente, creemos que los clientes estarán dispuestos a pagar por nuestro servicio, ya que se vende a un **precio** que se adapta fielmente a la calidad-precio. (no debemos olvidar que se añadirá al precio de compra del coche).

Por todo lo anterior, creemos que **nuestro valor es tanto cuantitativo como cualitativo**, por el hecho que nos destacamos por nuestra calidad, diseño, innovación, precio, entre otros.