

PROPUESTA DE VALOR.

¿Qué problema de los clientes resuelve nuestro producto /servicio?

Resuelve problemas de orientación y turísticos. Nos ayuda a saber dónde se ubican los lugares de la ciudad indicándolo a través de un mapa y nos facilita información sobre edificios, monumentos e historia de la ciudad.

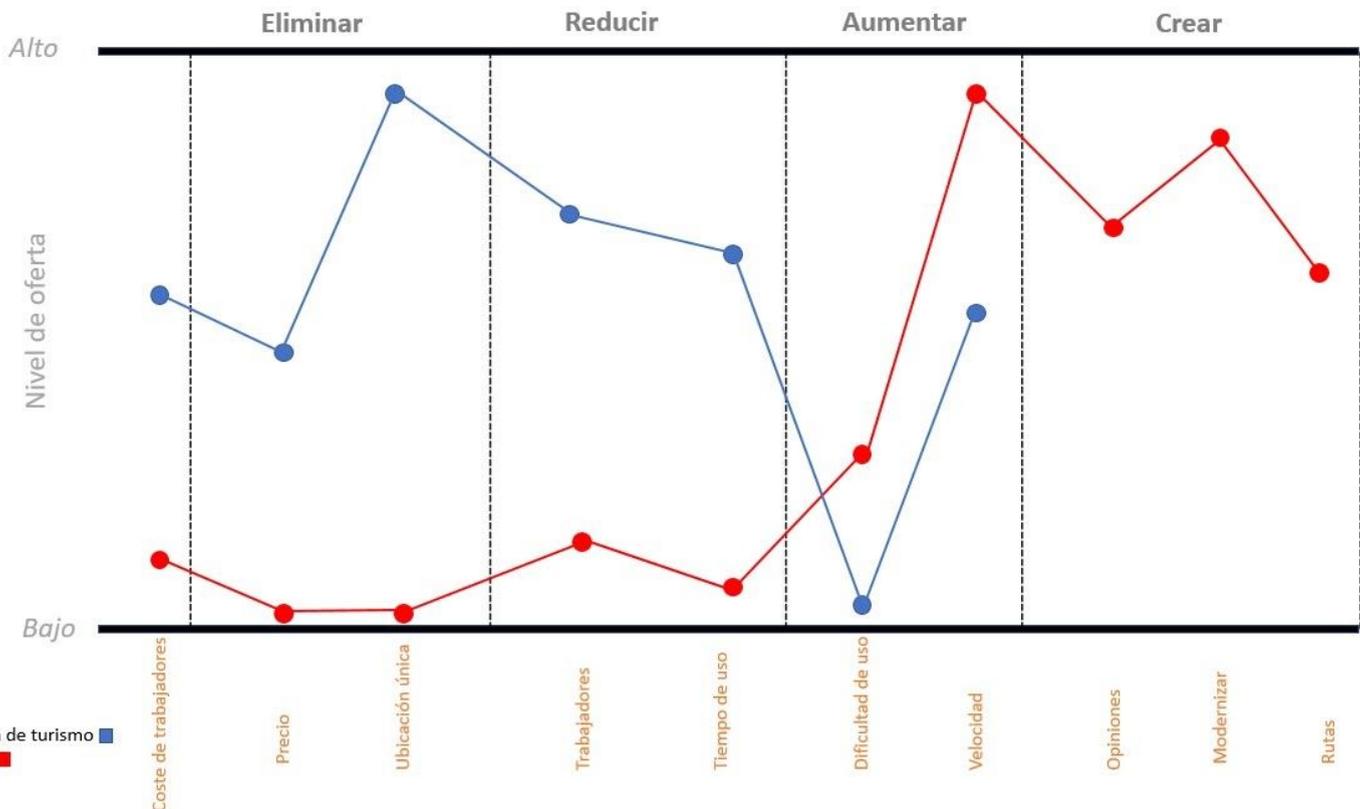
Novedad que aporta

Aporta comodidad al ciudadano, debido a que resulta más cómodo saber dónde se encuentran los lugares por medio de una pantalla que ir teniendo que preguntar a distintas personas, además puedes conocer distintas reseñas que deja la gente sobre restaurantes, tiendas... Y también aporta conocimiento a los ciudadanos, sobre todo a los turistas, ya que cuenta con información esencial de los distintos edificios, monumentos ... que se encuentran cerca.

Curva de valor

Hemos ideado una gráfica que compara las ventajas y desventajas que nuestro producto presenta contra nuestra competencia, que en este caso se trataría de una oficina de turismo. La gráfica roja sería nuestra idea y la gráfica azul se trataría de una oficina de turismo.

Estrategia Tipo: *Océano Azul*



Oficina de turismo ■
Panel ■

Factores en los que destaca vuestro producto/servicio

Se trataría de un servicio rápido y gratuito al ciudadano debido a que paga el estado, sería bastante cómodo y fácil de usar, su diseño sería moderno para modernizar la ciudad y estaríamos hablando de un producto eficiente y muy utilizado por él público, especialmente para turistas.

Jaime Álvarez, Paula Álvarez, Jesús Collazo Guillermo Suárez y Enol Villamor