

## PROPOSICIÓN DE VALOR

### 1. ¿Qué problema de los clientes resuelve nuestro producto/servicio? ¿Qué necesidad cubre?

- Los consumidores de nuestro programa, buscan subsanar la necesidad del **entretenimiento**, el sintonizar nuestro reality tanto en sus televisores como en sus móviles ha de ser la solución a sus problemas.
- Nuestro programa además de aportar entretenimiento, **acerca la cultura audiovisual a los más jóvenes**, ya que en nuestro reality habrá pruebas de todo tipo, desde pruebas físicas, intelectuales, de cultura general, los concursantes pondrán a prueba sus capacidades de superación, su creatividad, etc.
- Aportamos **innovación**. Las **redes sociales** están en auge, y sobretodo las **plataformas de stream**, los jóvenes necesitamos saber qué está pasando ahora mismo y lo queremos saber en tiempo real, no tenemos paciencia, queremos recibir la máxima cantidad de información posible en un plazo de tiempo muy corto, y el emitir las pruebas de los concursantes en stream hace que queramos saber más y más, aumentan nuestras ganas de conocer, de saber, y sobretodo de aprender, aprender de los errores que cometen los participantes en las pruebas y sobretodo querer ser ellos, querer participar en el concurso.

El estar viendo algo de esta envergadura desde tu casa, hace que lo tengas **al alcance de tu mano en un solo click**, por lo tanto ansías participar, prefieres estar viviéndolo que viéndolo a través de una pantalla.

- Mediante las redes sociales se le puede dar una gran visibilidad a nuestro programa, simplemente con crear un **hashtag** (#VisualCheff1 para el primer programa, #VisualCheff2 para el segundo, etc) en el que los espectadores pudieran comentar en tiempo real lo que sucede en el programa, cualquier usuario que entrara en Twitter vería que ese hashtag es tendencia, haría click en él, leería los tuits, se informaría sobre el programa, sus horas de emisión, etc.

- A continuación se muestra un modelo canvas representativo de nuestra idea:



## 2. Novedad que aporta.

- Estamos en la **era de la tecnología**, el principal **hobby** de los jóvenes son las redes sociales, los videojuegos, nos encantan los youtubers, streamers, instagramers, los jóvenes somos expertos en hacer famosa a la gente que nos aporta entretenimiento, no miramos más allá, por lo tanto un reality es el elemento perfecto para dárnoslo a los jóvenes en bandeja de plata, ¿hay algo mejor que el hecho de pensar que algún día tu hobby puede hacer que ganes dinero?.
- Este reality ayuda a los jóvenes a buscar un futuro más sólido a través de sus hobbies.
- Todos los jóvenes que se presenten a nuestro reality obtendrán una **ventana para darse a conocer**, todas aquellas empresas que estén buscando personas jóvenes con ideas frescas, energía positiva, podrán encontrarlas viendo nuestro reality.

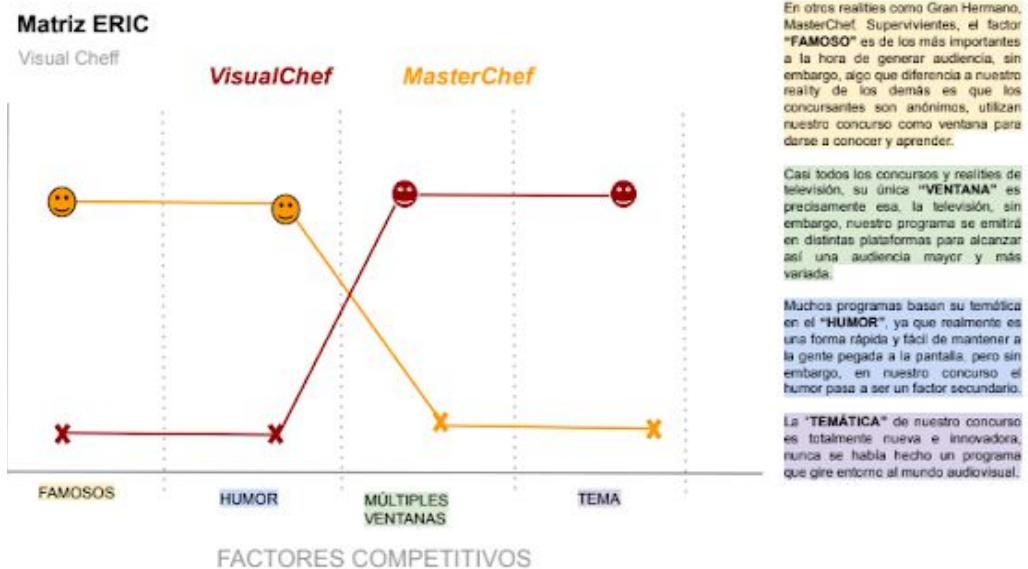
También hemos analizado nuestra competencia y hemos obtenido la siguiente conclusión:

- **Streamers** que suben contenido a Twitch.
- **Otros concursos** que se emiten por TV.

<b>Streamers de Twitch</b>	
<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Está compuesto por un equipo muy pequeño.</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Las producciones de gran presupuesto.</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Autonomía en el contenido para emitir.</li><li>- Reciben ingresos de manera directa por los espectadores.</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mayor captación de público joven.</li></ul>

<b>Concursos de la TV</b>	
<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- No tienen propia autonomía del programa, se rigen por una productora.</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- No alcanzan a un gran público joven.</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mantienen un público estable.</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gran presupuesto.</li><li>- Posibilidad de tener</li><li>- Las marcas apoyan más este contenido.</li></ul>

Además, hemos desarrollado una curva de valor al compararla con nuestro principal competidor:



### 3. Factores clave:

- Nuestro reality aporta **innovación**, nadie ha llevado a cabo un reality con estas características, y sobretodo en estas circunstancias de pandemia, ya que se podría llevar a cabo igualmente.
- **Dar a conocer el sector audiovisual a todo tipo de público.**  
Pese a que el reality esté destinado a los jóvenes, al ser emitido en televisión, no tiene un rango de edad, todo el mundo puede verlo, tanto el que esté interesado en el mundo audiovisual como el que se aburra una tarde en su casa debido al posible nuevo confinamiento (ya que los programas pueden ser grabados previamente, se pueden grabar sumarios, resúmenes diarios, etc).  
Lo que sí iría destinado a un público más joven serían las pruebas emitidas en **Twitch**, puesto que un adulto, lo más probable es que ni siquiera conozca la plataforma (aunque en los programas emitidos en televisión, se recalcaría notablemente el hecho de que las pruebas se emiten en directo por stream, para conseguir así el mayor número de espectadores posibles en dicho stream).
- Normalmente el **premio** de los realities es dinero en metálico, pero en este caso, y debido a que los principales inversores de nuestro

programa serían marcas de productos informáticos, el premio sería de unos 10000€ en material (cámaras, portátiles, torres, sillas, teclados, ratones) y 40000€ en metálico, haciendo un total de 50000€ para el ganador o ganadores.

## LOGOTIPOS Y DISEÑOS

- Logotipo, oficinas, tarjetas de visita (productores):



- Bolsas regalo (premios secundarios, bienvenida), camisetas para los concursantes (distintos equipos, nominados, ganadores de pruebas, privilegios, ...):



- Perfiles en redes sociales, nuestro logotipo en todos los materiales que utilicen, etc.

