

## *PROPOSICIÓN DE VALOR*

La proposición de valor es la manera objetiva y directa que tienen las empresas de transmitir sus ventajas a los clientes, esto es, consiste en la razón que hará que los clientes elijan nuestro servicio/producto y no el de otros. Para ello, deben mostrar a un segmento de clientes específico lo que su empresa va a ofrecerles.

Nuestra aplicación ofrece diferentes servicios que tienen como objetivo principal facilitar el acto de realizar la compra. La aplicación cuenta con la posibilidad de comprar online y programar el envío a domicilio para poder llevar a cabo la compra desde la comodidad de nuestra casa, ya que la falta de tiempo, la movilidad reducida y la situación actual que está creando el covid-19, entre otras cosas, dificultan realizar la compra de forma presencial. Para ello, cuenta con la opción de monitorizar la compra, es decir, en base a antiguas compras que quedan registradas, la aplicación permite realizar la misma compra con un solo click, o tomar esta como referencia para así solo modificar lo que el consumidor desee. Este proceso es llevado a cabo gracias a un algoritmo que, una vez escaneados los tickets de compra, la aplicación guarda automáticamente todos los datos de los productos. En el caso de hacer la compra online directamente desde la aplicación no sería necesario preocuparse ya que se guardarán los datos de compra automáticamente, sin hacer uso de ningún ticket de compra.

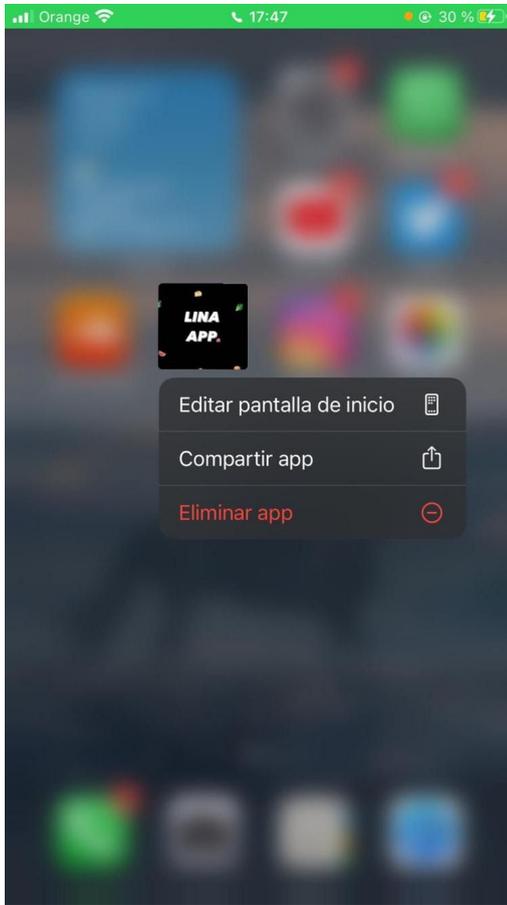
Por otro lado, nuestra aplicación clasifica los productos especificando las diferentes características de cada uno de ellos: denominación del alimento, lista de ingredientes y cantidades, fecha de caducidad, país de origen, modo de empleo, información nutricional... Además, al controlar la fecha de caducidad, la aplicación avisará con antelación al usuario con el fin de evitar que los productos caduquen y sean desaprovechados.

Nuestra aplicación también cuenta con la función de mostrar sugerencias y recomendaciones personalizadas mediante notificaciones directamente al usuario, realizadas gracias a un algoritmo que tiene en cuenta las compras previas de dicho cliente, para poder mostrar aquello que suela comprar o aquello que no haya comprado durante un periodo de tiempo largo.

En el caso de que una persona siga una dieta específica, solo deberá introducir los datos de esa dieta para que la aplicación le muestre productos acorde a sus necesidades, y avisar cuando este cliente esté a punto de comprar un producto que pueda alterar esa dieta.

Además, nuestra aplicación dispone de un servicio de nutricionista que adapta una dieta a las personas que la soliciten, teniendo en cuenta su objetivo. Este servicio es un extra de la aplicación, por lo que para disponer del mismo el usuario deberá pagar un añadido, esto

hará que pueda tener contacto directo con el nutricionista a través de la misma aplicación y así poder ser dirigido por un profesional de la alimentación y la salud.



Las variables estadísticas pueden ser de dos tipos: cuantitativas, cuyo resultado es un número, y cualitativas, que son todo lo contrario, pues los resultados posibles no son numéricos, sino subjetivos. Teniendo en cuenta lo explicado, a continuación mencionaremos las diferentes variables estadísticas que tienen relación con nuestra aplicación.

- Tipo **cuantitativo**: en cuanto al tamaño que ocupa la aplicación en el dispositivo (calculado en megabytes), el coste del nutricionista, y el número de funciones, por ejemplo.
- Tipo **cualitativo**: en cuanto al diseño de nuestra aplicación, teniendo en cuenta la facilidad de uso, entre otras cosas.