

Proposición de Valor.

- ¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Resolveremos la necesidad de hacer unas espinilleras deportivas más cómodas para los deportistas, ya sea mejorando el contorno de las mismas, innovando en qué material utilizar, etc. Al ser una empresa de I+D, siempre habrá novedades al cabo de un tiempo.

- ¿Qué es lo que nos hace diferentes y, por lo tanto, es por lo que nuestro cliente está dispuesto a pagarnos?

-El producto que vamos a vender son unas espinilleras (para fútbol, rugby, hockey...) que se adapten a la espinilla de la persona, gracias a una serie de sensores (*todavía no definidos*). Además, transpiran el líquido (ya sea sudor o agua) y los materiales de fabricación son ecológicos.

-Lo que diferenciará nuestro producto de la competencia será lo novedoso que será; aparte de la gran disponibilidad y de las prestaciones del mismo.

-El valor de nuestro producto será CUANTITATIVO, ya que se centrará en el precio y no tanto en el diseño u en la personalización. Esto no quiere decir que no se podrán personalizar, es más, crearemos una web en Internet para que puedan personalizarlas a su manera. El precio todavía no está claro, pero rondaría los 25-35 euros. Si se personalizaran, el precio subiría unos 5 euros.

***De momento, las espinilleras están pensadas para los futbolistas.**



-Aún siendo una nueva empresa y un nuevo proyecto, nosotros tenemos en mente en un futuro poder plantar cara a las grandes marcas y a los fabricantes de nuestro mismo tipo de producto (Adidas/Nike/...).