



## PROPUESTA DE VALOR



**GreenSprout**, es un armario de cultivo en tierra y acuaponía (cultivo en agua con peces) innovador que se centra en el autoabastecimiento y reciclaje, lo que conlleva que los materiales que se utilizan para hacer el armario son reciclados. Los elementos **innovadores** que ofrece nuestro producto son varios:

- Por un lado, como ya hemos mencionado está incluida una balda de **Acuaponía**, que consiste en el cultivo de vegetales sobre agua, utilizando esta agua para poner peces. Estos peces lo que hacen es limpiar el agua y las heces de los peces sirven como abono.
- También incluirá placas solares que cargan una batería auxiliar de la que se podría alimentar toda la instalación, para no depender por completo del consumo de la casa. Así consiguiendo energía limpia y económicamente es mejor para el cliente. Sistemas como el alumbrado, el riego y el control de temperatura irán incluidos en nuestro producto.
- La automatización también es uno de los puntos fuertes de nuestro producto, dado que, mediante sensores de humedad el riego será automatizado y mediante temporizadores el tiempo de alumbrado también.
- Como nuestro producto ofrece posibilidades didácticas en escuelas y centros formativos, también ofreceremos pequeños cursillos de formación.

Respecto al diseño, lo que hemos conseguido es un equilibrio entre innovación, funcionalidad y estética.

También ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de personalizar es producto, pudiendo elegir tamaño, color, número de baldas y tipo de baldas

Nuestro producto fomenta el autoconsumo y la autonomía de las personas y es una apuesta segura por el medio ambiente. Al mismo tiempo ofrece posibilidades didácticas para introducir los valores mencionados anteriormente a las generaciones más jóvenes.



## PROPUESTA DE VALOR

Los clientes potenciales de nuestro producto será gente que vive en grandes ciudades sin ningún acceso a terrenos o espacios para el cultivo y personas residentes en zonas donde tienen largos inviernos, donde pasan la gran mayoría del tiempo en casa. Y como anteriormente hemos mencionado las escuelas y centros de formación son otros potenciales clientes.

En cuanto a la competencia, no existe un producto que ofrezca el total de nuestras características, siendo la única empresa que ofrece este producto.



Este sería el primer boceto de nuestro producto.



# PROPUESTA DE VALOR

Para valorar la viabilidad de nuestro producto y sus posibilidades en el mercado hicimos un análisis DAFO:

ANÁLISIS DAFO	
<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste elevado.</li><li>- Sitio</li><li>- Dificultad técnica y mantenimiento.</li><li>- Imposibilidad de plantar grandes vegetales.</li></ul>	<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Competencia.</li><li>- Consumo</li><li>-</li></ul>
<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Posibilidad de tener huerta en casa.</li><li>- Accesibilidad</li><li>- Autonomía</li><li>- Productos locales y nutritivos.</li><li>- Pasatiempo</li></ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Posibilidad didáctica para los pequeños de la casa.</li><li>- Un cajón de hidroponía.</li><li>- Agua abonada con los excrementos y desechos de los peces.</li><li>- desparasitante natural con los peces.</li></ul>



# PROPUESTA DE VALOR