

# **PROPUESTA DE VALOR**

Nuestra creación han sido unas gafas que hemos nombrado como antidiscriminatorias. Como su propio nombre indica, están pensadas para intentar aportar un punto de imparcialidad en situaciones de discriminación. Estas innovadoras gafas proporcionan una visión distorsionada de la persona que se está visualizando y, de esta forma, se evita juzgar etnias, razas, edades, etc.

El primer paso para desarrollar nuestra idea es darle una propuesta de valor a la misma. El valor aportado al mercado, ha sido cualitativo. Esto es, nuestro producto o servicio busca tanto satisfacer las necesidades de las personas que están en un proceso en el que puedan ser juzgadas como mejorar la imagen y organización ética de los organismos. Concretamente, **preservar el derecho de igualdad entre personas y la no discriminación.**

Por lo tanto, el problema que ayudamos a resolver es cualquier tipo de discriminación en la toma de decisiones por parte de las autoridades competentes, como pueden ser policías, fiscales, funcionarios y jueces.

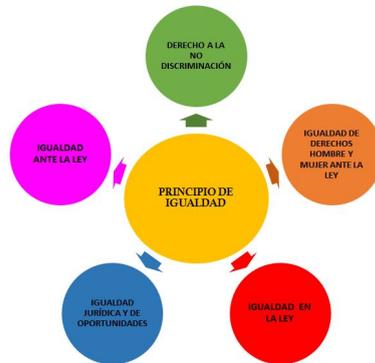
Mediante este mecanismo, al no poder basarse en sus estereotipos aprendidos, la persona que lleva las gafas actúa de manera empática. Por ejemplo, la estigmatización de las clases sociales bajas cuando acuden a una comisaría, que ya solo por su vestimenta o su apariencia pueden ser juzgadas y que los servicios policiales les menosprecien.

La principal razón que nos hará diferenciarnos de los demás productos del mercado es que **nunca antes se habían diseñado unas gafas con este objetivo y hay diferentes contextos que se pueden beneficiar de éstas.**

Los **principios** en los que se basan las personas que utilizan nuestro producto son estos:

- **Imparcialidad:** falta de designio anticipado o de prevención en favor o en contra de alguien o algo, que permite juzgar o proceder con rectitud.
- **No discriminación:** dar trato igual a una persona o colectividad sin tener en cuenta motivos raciales, religiosos, políticos, de sexo, de edad, de condición física o mental y etc.
- **Empatía:** promover el sentimiento de identificación con los otros.

- **Justicia:** principio moral que lleva a dar a cada uno lo que le corresponde o pertenece.



Al comenzar a utilizar las gafas, los usuarios pueden experimentar sentimientos de rechazo al ser un dispositivo que les condicione su manera de trabajar, ya sea por tener que estar pendiente de cuando ponerselas y quitarselas o por sentir que les nubla el juicio en sus actuaciones. Pero con el uso serán capaces de reconocer los grandes beneficios, anteriormente mencionados, que aportan las gafas a su puesto de trabajo.

A diferencia de otros productos del mercado, nuestro problema a la hora de venderlas no va a ser la competencia, sino el ámbito en el que lo queremos aplicar. Es por eso que para conseguir captar clientes, habrá que justificar bien las necesidades que existen en los diferentes organismos y, además, tratar de que **nuestro producto destaque por su calidad, precio y diseño.**