

1 PROPOSICIÓN DE VALOR

El cliente recibe algo más que el producto que buscaba en nuestra empresa, de tal modo que se sienta persuadido de adquirirlo y a la vez agradecido por la experiencia de compra. También estamos ayudando a resolver un problema social que nos ocurre a todos. Las mascarillas, se nos hace difícil llevar todos los días y a todas horas unas mascarillas que huelen mal, además se arrugan y tienen tan solo un único uso. El principal producto que fabricaremos serán mascarillas con aromas de gran variedad y de esencias de naturaleza y ecológicas.

Se va a ofrecer una mejoría en un producto ya existente, que ayudará a no gastar tantas mascarillas, y que no se arruguen tanto y que tengan un buen olor; además de todo esto su utilización es sencilla; ayudaremos a que sea más llevadera. También nuestro producto cubrirá varias necesidades como la reutilización de la mascarilla y cubriremos el deseo de tener un buen olor saludable durante el uso de ella. Además de esto venderemos fundas para guardar la mascarilla en su bolsillo de una manera cómoda

.Para la elaboración de nuestro producto necesitaremos materiales ecológicos para hacer la mascarilla, también algunas esencias naturales ecológicas que producen un olor agradable para el consumidor y por último un envase muy práctico para guardar la mascarilla. Seremos mejores que la competencia y se preguntaran ¿por qué? Porque en relación a la calidad y el precio, somos muy superiores a nuestra competencia, ya que nuestros productos ofrecen algo más de las mascarillas tradicionales.

Somos una empresa que a pesar de tener poca experiencia en el mundo empresarial tenemos ideas completamente innovadoras y que apostamos por dar un paso más contra el medio ambiente ya que últimamente es una de las mayores preocupaciones de la sociedad de hoy en día . También proporcionaremos seguridad y comodidad. Tipos de mascarillas hay muchas, pero ninguna cuenta con materiales completamente orgánicos y con la idea única de tener mascarillas aromáticas y reutilizables. Aparte de la mascarilla también vamos a vender unas fundas para guardar estas mascarillas de tal manera que no se doblen, también

venderemos una cartera que se pega al móvil la cual tiene un hueco para nuestra mascarilla .

Análisis Dafo

Debilidades

- empresarios poco o no experimentados.
- Novedad de mercado.
- Mercado de bajo valor añadido.
- Mucha competencia

Amenazas

- Nuevo decreto gubernamental en el que se quite el uso obligatorio de mascarillas.
- Competencia de gente más experimentada.

Fortalezas

- Proyecto innovador.
- Empresarios con conocimiento en el mercado al que entramos.
- Un producto diferenciado.

Oportunidades

- Que se deje la normativa de mascarillas en sitios cerrados.
- Nuevos brotes de covid.
- Épocas de gripe etc...