

Proposición de valor

A continuación, analizar la proposición de valor, es decir, el problema o necesidad del cliente, que vamos a solucionar para así con ello, tener una ganancia. En conclusión, lo que atrae, el anzuelo que despierte la curiosidad en nuestro público.

Para realizar este apartado, nos remontamos al perfil de nuestro cliente, ¿qué problema tiene nuestro cliente? ¿Por qué nos necesita? ¿Cómo podemos aliviar sus preocupaciones y aumentar sus alegrías?

El gran problema que encontramos en la sociedad actual es que se estima que el **31,1%** de la **población** del mundo es **inactiva** y los principales motivos que suele argumentar la población inactiva son: falta de tiempo, falta de motivación, falta de información y falta de salud. Por ello, este lugar es el idóneo para el cliente, ya que va a poder resolver todos esos problemas que provocan el sedentarismo, debido a nuestro sistema.

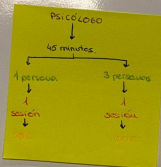
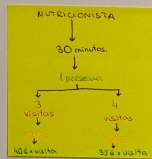
1. En primer lugar, la mayor justificación que da el cliente para explicar el motivo por el cual no realiza ejercicio, es el **tiempo**. Nuestro sistema de 4 servicios en un mismo centro lo que pretende es reducir el tiempo malgastado, los clientes suelen perder mucho tiempo entre que llegan hasta los diferentes centros y también lo que tardan en llegar a sus hogares. Por ello, un lugar donde puedan tener 4 servicios sin tener que desplazarse ahorraría tiempo y sumaría tiempo de compromiso.

2. Otro de los factores que influyen en el sedentarismo de los clientes es la **pereza**. Con ayuda de nuestros especialistas, el cliente se sentirá motivado para realizar deporte y al tener un apoyo emocional, también será capaz de asumir sus responsabilidades y lograr por lo tanto sus objetivos. El psicólogo será principalmente el encargado de realizar esto, sin embargo, el entrenador también participa en esto ya que ambos ayudan al individuo a cumplir sus metas, dando las correspondientes pautas.

3. Otro punto importante e innovador, es que tenemos un **sistema de puntos** con el que nuestro cliente va a poder conseguir sesiones gratis del servicio que quiera. Sin embargo, nosotros siempre les recomendaremos que hagan uso de otro servicio que no tengan contratado, en el caso de no tener todos los servicios. De esta manera, lograremos que el cliente cumpla con los objetivos semanales y además nos quiera contratar otros servicios.

2 PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema/s de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?



4. El último problema que tienen las personas que no realizan deporte, es que debido a su **salud** se les complica el entrenamiento ya que no saben si el ejercicio lo van a ejecutar correctamente, de ahí que nuestros entrenadores adapten cada sesión a cada individuo y que el fisioterapeuta les ayudará para que aquella lesión o patología que tengan, no les impida realizarlo; también, el nutricionista tiene una función primordial, ya que muchos problemas de salud derivan de una mala alimentación o similares, en el momento en el que el cliente tenga ese apoyo, su salud mejorará y por tanto, podrá y querrá realizar deporte.

5. Cabe añadir, que otro de los grandes problemas que vamos a resolver es el **dinero** que el cliente usa a diario en todos los servicios. Nosotros tenemos un sistema de tarifas innovador, donde lo que buscamos es que el cliente pueda en la mayor medida posible, contratar todos los servicios. Por ello, nuestras tarifas están diseñadas para que cuanto más sesiones elija el cliente, menor sea el coste de cada una. A continuación, en la imagen se puede

observar el folleto explicativo de nuestras tarifas.