

PROPOSICIÓN DE VALOR

-Resolvemos un problema para la seguridad en la carretera, con un dispositivo para detectar el alcohol o drogas en el cuerpo.

-Lo que nos diferencia de otros productos es el fácil uso del dispositivo y el precio.

Nuestro valor puede ser cuantitativo, ya que el precio es asequible para todo el mundo. Y también puede ser cualitativo, teniendo en cuenta que el diseño no estropea el interior del coche. Es un producto sencillo y poco voluminoso.

La diferenciación de la competencia puede venir a través de:

- **Novedad:** No es una novedad ya que existen productos muy similares y con la misma utilidad.
- **Prestaciones:** Las prestaciones frente a la competencia serán que tendrá una funcionalidad mucho más cómoda frente a la competencia.
- **Personalización:** La diferenciación en la personalización es que vamos a poner el tubo con diferentes colores logos o iniciales al gusto del consumidor.
- **Diseño:** El diseño es completamente diferente ya que el dispositivo saldrá del volante.
- **Precio:** Se venderá por un precio razonable a los individuos para implementarlo en el vehículo manualmente y a un precio todavía menor para las marcas de coches para que lo implementen de serie en el vehículo.