

PROPOSICIÓN DE VALOR

Para hacer una proposición de valor debemos identificar el problema o la necesidad que vamos a solucionar. Con la pandemia un gran número de bodas se han aplazado o cancelado, todo el año 2020 fue un desastre para el sector; el año 2021 se recuperó, pero no terminó de ser un año normal. Este año aunque tampoco va ser del todo habitual, ya se está reflejando el aumento de bodas aplazadas¹, al seguir con restricciones por covid las lunas de miel se están reduciendo, lo que suscita el aumento de los precios en vestidos entre otros productos, aún así muy probablemente los próximos años, 2023/2024 habrá un gran boom de este tipo de eventos, principalmente por ser en principio el primer año sin mascarillas y con la pandemia ya controlada, todos estos hechos suscitan a este tipo de acontecimientos, incluyendo las bodas pospuestas.

En 2016 se calcula que tuvieron lugar 2,2 millones de bodas en los Estados Unidos, y que se cancelaron unas 250.000. En España el número de bodas es de 170.000 aproximadamente. Se podría considerar que entre 15.000 y 20.000 bodas se cancelan.

Una solución sería la de crear un sistema para que las personas que se quieren casar más rápido se adapten a las bodas de aquellas que cancelan el evento, para poder aprovechar las instalaciones y los gastos ya realizados. Unos ahorran y otros recuperan parte de lo que de otra forma hubiesen perdido. Este tipo de negocios se ha llevado a cabo en países como Estados Unidos.²

En cuanto al coste, la cancelación de una boda tiene unos costes de gestión (que estos no se pueden recuperar) y depende del tiempo que falte para la boda habrá que sumarle el catering o el lugar. La preparación de esta se sitúa de media en unos 20.000 euros³, así que cancelarla ronda en torno a unas cifras cercanas si queremos definir el número de invitados, proveedores clave, gastos extra y si se pretende incluir una luna de miel.



Por una parte solventaremos la cancelación de la boda logrando que no se pierda todo el capital invertido, beneficiando también a los proveedores, y por otra, ofreceremos un modelo de boda más rápido y mucho menos costoso.

Para lograrlo, la empresa se pondrá en contacto con las personas que han cancelado su boda, con los proveedores y negocios que habían contratado, y finalmente con las

¹ <https://elpais.com/espana/madrid/2021-08-07/febre-de-bodas-pospandemicas-el-numero-de-enlaces-explota-en-2022.html>

² https://www.antena3.com/noticias/sociedad/jovenes-espanoles-independizan-domicilio-parental-casi-30-anos_202108126115f64151f3ab0001658d02.html

³ <https://www.zankyou.es/p/como-calculas-el-presupuesto-de-la-boda-45681>

parejas que buscan este modelo de boda más barato. Consiguiendo una ganancia que aunque no es total si que les permitiría obtener una parte del dinero que de otra forma perderían y por la otra parte la organización del enlace previamente comentado.

No contando sólo con eso, "Switch your Wedding " además tiene la opción de adquirir una despedida de solter@ tanto de la misma boda cancelada; que aprovecharemos para el otro enlace, como otra distinta de un cliente diferente con gustos más parecidos, o incluso una 100% personalizada por el nuevo cliente, ya que trabajamos codo con codo con empresas especializadas en las despedidas ganando tanto nosotros como ellos un beneficio.



Todo ello nos permite no solo conseguir la boda de tus sueños a un precio asequible si no también una despedida de solter@.

Al ser un segmento totalmente nuevo en nuestro país; la empresa que más se asemeja se encuentra en Estados Unidos, no contaremos con ningún tipo de competencia que trate el mismo mercado, siendo totalmente innovador y novedoso en España, lo que podría darnos incluso un monopolio en el sector

Nuestra empresa facilita una boda en la fecha deseada con todos los detalles solicitados. Ofrecemos la seguridad de obtener lo que se desea al momento, sin retrasos. La organización de una boda por cuenta propia suele ser costosa, sin embargo, nosotros cobramos una comisión mucho más económica por el mismo servicio. Switch Wedding conserva siempre la calidad, desde el primer momento.

Por ello, nuestra proposición de valor radica en un factor cuantitativo, por un lado el precio, que es mucho menor en comparación con la boda media, y, por otro lado se entregará un importe por la compra del enlace cancelado, dependiendo este de las características de dicha unión, no llegando al coste inicial pero permitiendo recuperar al cliente parte de valor.

Aunque no es un factor tan predominante también tenemos una propuesta de valor cualitativa, ofreciendo en esa gran experiencia, el matrimonio, la oportunidad de elegir entre unas amplias opciones la elección que más se asemeja a tus gustos