

Proposición de valor

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

- Te avisa de los productos que están a punto de acabarse unos días antes para volver a comprarlos si no tienes esos productos les puedes añadir, no tienes que ir tú a hacer la compra. Lo diferente es que una nevera normal no tiene una cámara en la que vea los productos que van a acabarse ni tiene ninguna pantalla y, además, no hay aplicaciones vinculadas a las neveras, así como la innovación de una empresa exclusiva que te lleva los pedidos desde cualquier supermercado a tu casa. Nuestra diferenciación respecto a la competencia es la novedad y la prestación de un servicio aún no existente. Es algo diferente que creemos que puede tener éxito.

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

- El problema que resolvemos es el que no te tienes que preocupar de que productos te faltan en la nevera y, así no te pilla de sorpresa, y lo puedes controlar desde el móvil. Además, no tienes que preocuparte de salir de casa para hacer la compra, algo muy útil para todas las personas. Es una forma de innovación creativa en la que resolvemos más de una necesidad, no tener que desplazarte de casa, la facilidad de saber que productos te faltan y poder hacer la lista de la compra vinculada al móvil.