



PROPUESTA DE VALOR

Con nuestra empresa queremos ayudar a solucionar el problema de abastecimiento de hidrógeno para las gasolineras y que de esta manera sea viable la idea ampliar la circulación de vehículos propulsados por hidrógeno en Vitoria. Como no hay ninguna empresa que se dedique a ello en el País Vasco, no tendríamos ningún tipo de competencia, de manera que todos los clientes acudirían a nosotros en caso de funcionar correctamente.

El precio final de nuestro producto incluiría el precio al que lo hemos comprado, sumando el transporte hasta nuestro centro de logística y su respectivo almacenaje, además de los impuestos y un margen de beneficio para nuestra empresa.

Haremos un descuento para los primeros clientes de la empresa, haciéndoles una tarjeta de socios "Premium" para que a medida que vengan a repostar consigan puntos que pueden ir acumulando y gastarlo en forma de descuentos.

También ofrecemos una garantía de la calidad de nuestro hidrógeno, haciéndolo pasar por una serie de exámenes que evalúen su estado antes de comprarlo. Esto es porque uno de nuestros principios es asegurar la calidad de nuestros productos y servicios para así evitar reclamaciones y cualquier tipo de problema en el futuro. Esto nos hace tener que comprar el hidrógeno un poco más caro de lo normal pero al menos así conseguimos tener seguridad de la calidad de lo que estamos vendiendo.

Por otro lado, nuestro proyecto también se va a basar en mejorar las prestaciones de uso de un producto o servicio, en este caso, el servicio, como ya hemos dicho, va a tener como finalidad, un transporte seguro, de calidad, efectivo y "ecofriendly".

Esto último es porque tenemos también como objetivo ser respetuosos con el medio ambiente, tomando medidas como por ejemplo utilizar camiones para el transporte de la mercancía que sean propulsados con hidrógeno. De esta manera, seremos nosotros mismos los que abastecemos nuestro propio transporte.

Aparte, tendremos una especie de servicio extra, que consistirá en transportar nosotros mismos el hidrógeno hasta el punto que los clientes nos indiquen, ya sea su casa o una gasolinera. Esto conlleva un coste extra pero también les proporciona a los clientes mucha más comodidad y nos da una buena imagen como empresa, aportando seriedad y compromiso con ellos.



En lo relacionado con la disponibilidad, contamos con un horario fijo partido de lunes a sábado, pero también tenemos un número de atención al cliente disponible las 24 horas del día los 365 días del año, mediante el cual los clientes pueden solicitar un servicio de emergencia que conllevará un costo más elevado, especialmente en horario nocturno y días no laborables. Cabe destacar que siempre tendremos preferencia ante clientes fieles que ya hayan adquirido nuestros productos ante otros que sean nuevos o sean de las primeras veces que acuden a nosotros.

Una de nuestras ideas básicas es asegurar que nuestro producto sea fácil de conseguir, mediante la creación de una aplicación con la cual se pueden poner en contacto con nosotros y pueden reservar todos nuestros servicios, ya sean el de emergencia, el que es a domicilio y además aparecerán todos los puntos de recarga que estén cerca de su localización.

Por último, nuestra empresa va a tener un impacto social muy grande debido a que el hidrógeno es mucho menos contaminante que otros combustibles como el diésel y la gasolina. Esto hoy en día es de vital importancia para que una empresa vaya bien, y nosotros lo cumplimos con creces.