

# PROPUESTA DE VALOR

*Una propuesta de valor es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa. Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.*

**LA IDEA** de crear la aplicación “Siéntete Seguro siempre” vino de la inseguridad o el miedo que sufren las mujeres en la calle cuando es de noche. Pero nuestra aplicación no solo ayudará a las mujeres sino a cualquier persona que quiera descargarse la aplicación. Nuestra aplicación se diferencia de las demás, ya que nuestro método es hacer que dos o más personas se acompañen mutuamente en ese momento de temor. Sabemos de la existencia de otras aplicaciones parecidas, dedicadas a la seguridad. No obstante, ninguna incluye nuestro método.

## ¿Cómo funciona la app?

El principal objetivo es garantizar la seguridad, especialmente por la noche. La app se utilizará para encontrar compañía en los usuarios de la aplicación, ya sea para volver a sus hogares o a cualquier otro lugar. Lo novedoso de esta aplicación es que fomenta la comunicación entre los habitantes que se encuentran en una misma ciudad y de esta forma se disminuye la utilización de coches o transporte público que no favorece al medio ambiente.

Para registrarse es necesario tu mail o número de teléfono y el DNI para estar identificado (elegir un nombre de usuario que no exista todavía). Una vez hecho esto, te aparecerá la pantalla de inicio donde tienes varias opciones:

- Un mapa donde aparecerán la ubicación de los usuarios que estén cerca de ti. Para ello, será imprescindible permitir que la ubicación esté activada mientras se use la app.
- Los chats para poder comunicarte con la persona que quieras que te acompañe.

- En la pantalla principal aparece un ítem en la pantalla que si lo pulsas llama directamente a emergencias (112).
- A la hora de estar acompañado por un usuario te aparecerán todos los datos del registro (nombre de usuario, teléfono y DNI). Sin embargo, para que no ocurra ningún tipo de robo de información estará bloqueada la opción de captura de pantalla y de grabación de pantalla.

## **Análisis de la competencia**

Existen varias aplicaciones en Google Play para ayudarte a no sentirte sol@ cuando vas por la calle. Sin embargo, todas estas son de utilización individual, es decir, que no se busca una compañía de otra personas. Por eso nuestra aplicación es un producto diferenciado.

Los competidores directos son las distintas aplicaciones que hay en Google Play: bSafe, Shake2Safety, Safe365, She Taxi, Safety, RedEye, Seecure entre otros. Sin embargo, las aplicaciones mencionadas no tienen éxito ya que no son muy conocidas en el mercado. Mientras que los competidores indirectos son los servicios de transporte cómo por ejemplo, los taxistas o los autobuses.

El éxito de la aplicación dependerá del número de descargas y su utilización, esperando tener un crecimiento progresivo en el mercado de las apps progresivamente. Al principio, nos introduciremos en el mercado dirigiéndose a los clientes más jóvenes ya que son los que utilizan las aplicaciones principalmente. Y más tarde, ir acercándonos a otros clientes de mayor edad.

## **Otras características**

El ciclo de vida del producto tiene varias etapas pero nuestro producto está en la fase de introducción ya que está en desarrollo y somos una empresa pequeña en progreso de evolución.

Una de las ventajas competitivas de nuestra empresa es que está dirigida por cinco adolescentes que han sufrido esa inseguridad en algún momento, sobre todo en días

donde nos hemos ido de fiesta y hemos tenido que volver tarde a la noche. Y por lo tanto, sabemos lo que el mercado necesita de esta aplicación para que garantice dicha seguridad.

## Sketch de la aplicación

