

## PROPUESTA DE VALOR:

La Propuesta de Valor es la estrategia que usas para ofrecer tu producto o servicio a un nicho de clientes específico.

La pérdida de la memoria es un problema bastante común en personas mayores, por lo tanto, poder hacer que muchos habitantes con enfermedades que pueden ser complicadas tanto para ellos como para sus familiares cercanos pueda mejorar progresivamente.

Unas 800.000 personas padecen la enfermedad de Alzheimer en España, según estimaciones de la Sociedad Española de Neurología (SEN). Según esta sociedad científica, concentra el 60% de los casos de demencia y cerca del 30% de los casos no están diagnosticados. El problema que vamos a solucionar con nuestro producto es la pérdida de la memoria, ya que gracias a nuestra aplicación podemos ayudar a gente con enfermedades como el Alzheimer o la demencia vascular a que su cerebro se pueda restaurar.

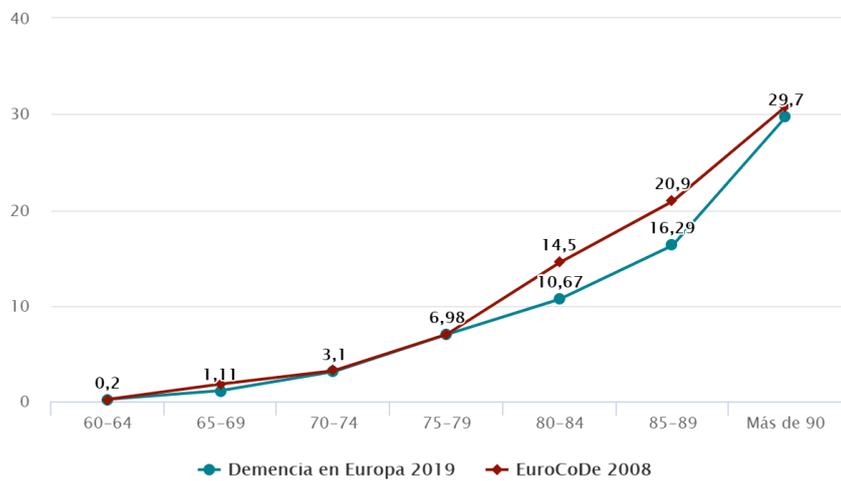
La salud mental es un rasgo muy necesario para poder desarrollarnos en la sociedad, en consecuencia, los avances que puede hacer nuestra aplicación con las personas que la utilizan, pueden llegar a mejorar sus relaciones interpersonales y su propia manera de desarrollarse.

Por último, la ayuda que proporcionamos a gente con este tipo de enfermedades hace que sus problemas de dependencia sean más leves además de que su desarrollo en la sociedad avance de manera exponencial.

Para hacer que nuestra propuesta de valor sea la adecuada debemos seguir estos pasos:

- **El trabajo hecho:** cuando la propuesta de valor ayuda al cliente a realizar un determinado trabajo.
- **Personalización:** consiste en la adaptación de los productos y servicios a las necesidades específicas de un segmento de clientes.
- **Accesibilidad / democratización:** se basa en la puesta de productos y servicios a disposición de clientes que antes no tenían acceso a ellos.
- **Diseño funcional / usabilidad:** facilitar las cosas o hacerlas más prácticas también puede ser una fuente de valor.
- **Precio:** propuesta de valor básica. Ofrecer un valor similar a un precio inferior. Es una práctica que puede tener implicaciones importantes en el resto de aspectos de tu modelo de negocio.
- **Reducción de costes:** consiste en ayudar a tu clientes a reducir sus costes mediante la utilización de tu producto/servicio.

### PREVALENCIA DE DEMENCIA POR GRUPOS DE EDAD:



Alzheimer Europe