



BALIO PROPOSAMENA

Bezeroarentzat balorea sortzen duten elementuak:

Nobedadea

Honako elementuan oinarrituta dauden balorezko proposamenek, aurrez existitzen ez ziren beharrianak asetzeari dute helburu.

Prestazioak

Produktu edo zerbitzu baten erabilera hobetzea da xede nagusia.

Pertsonalizazioa

Produktuak bezero baten edo bezero segmentu baten berariazko beharretara egokituz sortzen da balioa. Azkenaldi honetan, gakoa da eskala handiko ekoizpena banan-banako beharretara egokitzearekin uztartzea.

Lana erraztea

Bezeroari zenbait lan egiteko erraztasuna ematea da mota honetako balorezko proposamenaren xedea.

Diseinua

Itxuraz balore subjektiboagoa dirudien arren, diseinuarekin lotuta dauden aspektuak kontua izatea ezinbestekoa da modarena bezalako sektoreetan.

Marka / Statusa

Marka jakin bat ospea edo eskusibismoa bezalako kontzeptuekin erlazionatzea ere balorea sortzeko beste modu bat da.

Arriskua murriztea

Produktuak edota zerbitzuak eskuratzeko orduan, bezeroek asko baloratzen duten elementua da honakoa.

Eskuragarritasuna

Garai batean bezero jakin batzuen esku bakarrik zeuden produktuak eta zerbitzuak eskuratzeko aukera ematea.

Erabilerraztasuna

Funtsean, kontua da gauzak erabiltzeko errazak izatea.

Gure ideiarekin balioa kualitatiboa da. Gure prestazioen artean, bezeroek entretenimendu produktu bat jasoko dute dohainik, beraz, eskuragarritasuna izango da gure balio proposamena.

Izan ere, bezero jakin batzuen esku bakarrik zeuden produktuak eta zerbitzuak eskuratzeko aukera emango diegu bezeroei, gaur egun, gure zerbitzua eskaintzen duten plataforma anitzek ordaindu behar den harpidetza bat sortzen dute.

Horrez gain, gure zerbitzuaren funtsa laburmetraiak istorio errealetan oinarrituta daudela da. Hori dela eta, parekoak diren beste zerbitzuengandik desberdintzen gara.