

En cuanto a nuestra proposición de valor cuantitativo nosotros vamos a ofrecer un precio inferior al existente en el mercado ya que las empresas competidoras son muy escasas y los precios que ofrecen en sus productos consideramos que son muy elevados por la investigación de mercados que hemos realizado.

En cuanto al valor cualitativo queremos comentar que ciertamente el producto no está nada introducido en el mercado y que al ser una novedad de carácter accesible la percepción que se tiene de nuestro producto va a ser muy positiva en lo que respecta al ser una novedad poco habitual en el mercado

**Novedad.** No es un producto habitual

**Prestaciones.** Las prestaciones además de decorativas cumplen su función técnica como trofeos para eventos deportivos y o bien su uso para el coleccionismo. Claramente es nuestra ventaja competitiva. Son exclusivos y personalizados

**Diseño.** Otra diferenciación clave de nuestro proyecto. El diseño es la base de toda nuestra idea. La reutilización de materiales para diseño

**Marca/status.** Creemos que nuestro logo y nombre combina muy bien con el concepto del producto ya que en la película hace referencia a el rayo de rayo MCqueen

Precio. No será tan alto como las pocas empresas que se dedican a ello, pero a la vez la exclusividad se verá reforzada en el precio

Reducción de riesgo. En principio como se va a trabajar bajo proyecto no tenemos por qué tener demasiados recursos inmovilizados por lo que el riesgo no sería demasiado elevado. Está claro que la parte comercial será fundamental para encontrar los primeros clientes

Disponibilidad. Será alguna inmediata en productos pequeños y en tiempo de entrega en los proyectos se pactará con los clientes

Sencillez de uso. Ninguno de nuestros productos tiene un uso complicado.



**LOS RAYOS**