

PROPOSICIÓN DE VALOR



Para comenzar con este proyecto de crear nuestro propio negocio, es esencial tener clara nuestra proposición de valor. La proposición de valor es aquello que nos diferencia de las demás empresas y por lo que los clientes deciden ser fieles a nuestros productos y servicios. La diferenciación es clave en la creación de un negocio, y por ello, nosotros

hemos decidido ir más allá de una simple tienda de compra-venta de prendas de ropa para tener unas cualidades que sirvan para que nos elijan a nosotros entre todas las variedades.

Siendo más específicos, nosotros vamos a ofrecer prendas de ropa las cuales ya han sido usadas por anteriores miembros, pero que una vez las han traído a nuestra tienda, han sido reformadas y convertidas para crear prendas nuevas o simplemente darles una segunda vida. De esta manera, combatimos contra el desecho y desperdicio textil y abrazarnos así a reutilizar abrazándonos a un ambiente ecológico. Las prendas, como ya he dicho, pueden ser modificadas para crear otras, por esta razón, cualquier prenda por muy descuidada que pueda estar conseguimos darle una segunda vida.



Además, tenemos diferentes opciones que gracias a las membresías y suscripciones llevan a nuestra empresa a un estilo independiente y único que no es visto en una tienda de ropa de segunda mano. Asimismo, poseemos una web lo que nos ayudará a diferenciarnos de las demás tiendas ya que tenemos un acceso internacional para los clientes que quieran comprar y no sean de la localidad, ya solamente poseemos tiendas físicas en Valencia.



Si nos centramos en el valor de nuestra proposición, pensamos que puede tener ambas partes, tanto cualitativo como cuantitativo. Empezando por el cualitativo, nos hemos centrado en destacar la creatividad al encargarnos de modificar las prendas que nos ofertan, también en la sostenibilidad ambiental al darles una segunda vida las prendas de ropa, y por último

jugamos con la conciencia del target de mercado al considerar opciones más sostenibles que ayuden al medioambiente. Por otro lado, el valor cuantitativo también lo tomamos en cuenta al relacionarlo con la reducción de costes al reutilizar las prendas y la contribución a la economía circular disminuyendo la necesidad de producción de nuevas prendas.

En resumen, nuestra proposición de valor se esfuerza por destacar y diferenciarnos de otros negocios, enfocándonos en atributos tanto cuantitativos como cualitativos. Buscamos construir la fidelidad de nuestros clientes al ofrecer una combinación única de aspectos que los motivan a elegirnos sobre la competencia.

