

Propuesta De Valor : ¿Qué problema ha surgido en la empresa de la estética?

A lo largo de los años la gente se ha empezado a cuidar cada vez más en todos los aspectos. En un mundo donde el tiempo es un recurso valioso y escaso, el principal problema que surge cuando uno quiere arreglarse es la **falta de tiempo**. Al ir a la peluquería se pierde mucho tiempo yendo al local, volviendo... etc. Lavar y peinar el pelo largo, son aproximadamente 30 minutos. Teñir, lavar, cortar y peinar, hora y media. Tinte, mechas, lavar y cortar, 2 horas. También se pierde mucho tiempo en otros sectores de la estética, como el tiempo que se pierde yendo a hacerse las uñas, pintándolas y más aún cuando hay un diseño. Incluso en el tema de la depilación, se encuentra un gran gasto de tiempo e imperfecciones que generan descontento en la población.

Encontramos un caso de una influencer argentina, que vino a España a realizarse operaciones de estética. A continuación, explicamos el caso:

*Consu Navarro, una joven argentina, ha compartido un vídeo en TikTok en el que criticaba los desmesurados precios de las peluquerías que rápidamente se ha hecho viral. Eso sí, este no ha sido el único motivo por el que la joven parecía estar muy **cabreada tras asistir a una peluquería**. Es cierto que el **precio** es lo que **más ha molestado** a la joven ya que según ella ha tenido que pagar mucho para hacerse unas simples mechas rubias. Pero lo más sorprendente ha llegado cuando se ha observado la raya del pelo, la cual **no presentaba el aspecto deseado**. «No me tiñeron bien, quedó la raya ahí, asquerosa», ha manifestado.*



*Pero lejos de acabar aquí la cosa, la tiktoker argentina ha arremetido contra el peluquero que le habría atendido por no haberle secado el pelo para poder ver cómo ha quedado el resultado. La sorpresa se la ha llevado cuando se ha enterado de que para ello tenía que pagar un servicio extra. «30 euros por secarme el pelo, o sea, 30 euros porque me pasen el secador por el pelo. **Para colmo, 2 horas** para acabar todo el proceso¿Tú me estás jodiendo? No, no, estoy muy enojada», ha concluido.*

En la actualidad, encontramos a nuestra disposición una gran cantidad de peluquerías, barberías y sitios de estética en general. El **problema** es que no todo el mundo tiene cercano uno de estos puntos, por lo que ya es requerido un gasto de tiempo, aspecto carente en la vida de muchas personas. A esto se le suma el descontento que puede generar el resultado de los diferentes procesos dentro de la estética. En consecuencia, aparecen críticas constantes a trabajadores y establecimientos por el derroche de tiempo y dinero de los clientes para conseguir un resultado insatisfactorio.

El **verdadero reto** está en tratar de averiguar una manera de conseguir arreglarse cualquier parte del cuerpo sin perder el tiempo y consiguiendo una perfección sin fallos, lo que actualmente parece imposible, ya que, por ejemplo, las mujeres han de organizarse para tener una tarde libre ya que sus tratamientos son mucho más largos.

GroomGo: una alternativa novedosa

Para todos estos problemas presentamos nuestra empresa Groomgo, una empresa que te manda sus productos innovadores para que tengas un resultado más satisfactorio y además en mucho menos tiempo, y lo **mejor de todo** sin salir de tu casa.

Funcionamiento

Mediante una página web, o bien una aplicación, es decir, desde la comodidad de su hogar, podrá explorar un amplio catálogo de productos disponibles a alquilar para distintas necesidades, ya sea cortarse el pelo, hacerse las uñas, depilación... etc. Navegue por las categorías y seleccione el producto que necesite. Personalice las opciones según sus preferencias, el corte de pelo que desee, el diseño de las uñas que más le guste...

El sistema calculará automáticamente el costo del alquiler y el depósito correspondiente. La transparencia en los precios y condiciones asegura que no haya sorpresas. Añada el producto al carrito y proceda al proceso de reserva. Ingrese la dirección donde desea recibir el producto y seleccione la fecha y hora de entrega. Nuestro equipo de repartidores entregará el producto en la dirección especificada en el horario acordado. Recibirá notificaciones en tiempo real para estar informado sobre el estado de su entrega.

Disfrute del producto durante el período de alquiler acordado. Utilice nuestros productos sin la necesidad de comprometerse a comprarlos. En caso de preguntas o problemas durante el período de alquiler, nuestro equipo de atención al cliente estará disponible en línea para brindar asistencia y soluciones rápidas.

Cuando haya concluido el período de alquiler, inicie sesión en su cuenta y seleccione la opción de devolución. Indique la fecha y hora conveniente para que nuestro equipo recoja el producto con un margen de tres días.

Nuestro personal inspeccionará el producto devuelto para asegurar que esté en condiciones adecuadas. La transparencia en los términos de alquiler garantiza una experiencia justa para ambas partes. También puede suscribirse a nuestro servicio de manera mensual o anual para que por un precio pueda utilizar nuestros productos siempre que quiera sin necesidad de estar pagando cada vez que lo encarga.

Política de la empresa

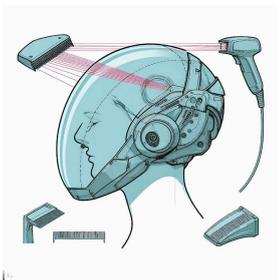
La política de nuestra empresa se basa en estos tres pilares básicos:

- **Compromiso con la seguridad** de todas las personas que trabajan en nuestra empresa así como de aquellas empresas que sean subcontratistas, las empresas transportistas, etc.
- **Compromiso con el medio ambiente.** La empresa no formará parte del sector de la sociedad que contamina al medio ambiente, todos nuestros productos están hechos con materiales biodegradables y los transportes utilizados para repartir los productos estéticos serán eléctricos para no contribuir al calentamiento global.
- **Compromiso con la calidad**, ofreciendo a los clientes los mejores productos con los que no podrán quedar insatisfechos y aportando la máxima comodidad y eficacia para el cliente.

Adjuntamos 3 de los innovadores productos disponibles en nuestro catálogo para enviarlos a domicilio:

ManeMaster

Casco, que permiten cortar el pelo, mediante un proceso similar a la depilación láser



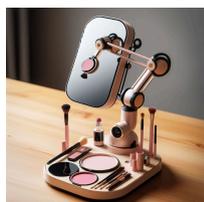
NailPrintPro

Se trata de una impresora de gel 3D en la que tú programas el modelo de uñas que te haría ilusión, introduces la mano y la máquina hace el resto.



BeautyBlend

Un posador que mediante una inteligencia de reconocimiento facial te maquilla automáticamente con el maquillaje seleccionado.



VENTAJAS COMPETITIVAS

¿Qué hace a nuestra web un producto innovador? ¿Qué ventajas ofrecemos a nuestros usuarios, clientes, o bien, socios?

Para empezar, el primer aspecto y la ventaja que hace a nuestro producto importante y con un futuro prometedor por delante es el **tiempo**, ya que hemos conseguido encontrar un avance importante dentro del mundo de la estética, la cual adopta una figura predominante en la actualidad.

Por un lado, generamos un ahorro en el tiempo de los clientes, facilitando un acceso a una estética a **domicilio**.

Por otro lado, aportamos una perfección en los procesos, ya que el cliente elegirá al detalle el resultado que desea obtener.

Hay que añadir que solucionamos también problemas a nivel **económico**, debido a que nuestros productos proporcionan una larga durabilidad, una vez finalizado el uso de estos.

En el tema de nuestros **clientes**, es decir, los socios o miembros de la web o aplicación, obtendrán ventajas económicas y facilidades a la hora de obtener nuestros productos. Para ser socio de la empresa, simplemente será necesario pagar una cuota mensual o anual de una cantidad de dinero determinada, o bien, mediante la compra de acciones, las cuales permitirán a los clientes convertirse en accionistas. En cualquiera de los 2 casos, los clientes podrán conseguir los productos sin necesidad de gastos a la hora de alquilar los productos, descontando también gastos adicionales de envío y de recogida.



Por último, cabe destacar que en temas de **logística**, contamos con una amplia red de envíos a todo el mundo, con repartidores específicos de nuestra empresa y con una rapidez máxima a la hora del envío a domicilio, ya que intentamos montar almacenes con los productos en ubicaciones concretas, bien situadas, que permitan llegar rápido a cualquier punto requerido.

En conclusión, Groomgo crea un valor cuantitativo y cualitativo para nuestros clientes, gracias a las siguientes características del proyecto:

-**El valor cuantitativo** lo aporta el ahorro económico y temporal:

- Con el uso ocasional de nuestros productos, gracias a la durabilidad de los resultados
- Con la facilidad de obtener estos productos a domicilio, generando un gran ahorro de tiempo para los clientes.

-**El valor cualitativo** es aportado por:

- La originalidad, a la hora de ser una empresa innovadora en cuanto a la estética, muy demandada en esta época
- Su carácter futurista, generando una nueva manera de realizar procesos estéticos que ha venido para quedarse.