



1. Propuesta de valor

Tras varias ideas para nuestro proyecto, hemos decidido crear un modelo de botella que ayude a las personas a estar hidratados ya que creemos que es un punto muy importante en nuestra salud y que mucha gente se olvida de beber una cantidad adecuada de agua. Para que se pueda llevar a cabo esta idea, más adelante en los siguientes puntos, explicaremos cómo se desarrollará el producto mediante la segmentación de clientes, la relación con ellos, los canales con los que nos vamos a pronunciar, nuestros flujos de ingresos, los recursos claves, actividades clave, nuestros socios claves y nuestra estructura de costes. A continuación, mostraremos nuestra propuesta de valor:

Para nuestro valor para el cliente proporcionamos una forma conveniente y efectiva de mantenerse hidratado mediante recordatorios personalizados y seguimiento de la ingesta de agua, lo que fomenta hábitos saludables.

Para resolver los problemas de nuestros clientes, ayudamos a resolver la deshidratación y sus efectos negativos, como fatiga, falta de concentración y problemas de salud a largo plazo, al tiempo que fomentamos una mejor gestión de la salud.

Nuestro paquete de productos/servicios estará capacitado para todos nuestros tipos de clientes. Para personas mayores, enfocarse en la simplicidad de uso y quizás incluir funciones de monitoreo remoto para tranquilidad de familiares. Para niños, un diseño lúdico y quizás integración con aplicaciones o juegos. Para deportistas, énfasis en durabilidad y portabilidad, además de integración con dispositivos de seguimiento de actividad física.

Y por último para satisfacer las necesidades del cliente, satisfacemos la necesidad de mantenerse saludable, especialmente para grupos que pueden tener dificultades para mantener una ingesta adecuada de agua, ya sea por olvido, falta de interés o necesidades específicas debido a la actividad física.

