

Proposición de valor

1. ¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Problema: Los clientes frecuentes o aquellos que viajan en ciertas rutas específicas a menudo enfrentan altas tarifas por cada vuelo. Además, muchos usuarios no pueden aprovechar los beneficios completos de sus viajes debido a cambios en sus planes o a la falta de flexibilidad de las aerolíneas tradicionales, lo que puede generar una sensación de pérdida.

Solución: La aerolínea con bonos que a partir de 10 viajes hasta 20 son gratis permite a los clientes comprar paquetes de vuelos a una tarifa reducida, con la opción de recuperar el dinero si usan todos los vuelos contratados. Esto proporciona flexibilidad, ahorro y la opción de recuperar el dinero que puede ser un atractivo para quienes mantienen un alto volumen de viajes.

2. ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Diferenciación:

- **Flexibilidad en el reembolso:** El cliente puede adquirir un paquete de vuelos y, si los usa, podrá reembolsar su dinero, lo que aumenta la confianza en la compra y mejora la percepción del valor.
- **Ahorro a largo plazo:** Comprar un bono para vuelos repetidos a precios más bajos.
- **Servicio dirigido a viajeros frecuentes:** El paquete está diseñado para clientes que viajan con frecuencia, proporcionando descuentos exclusivos y la posibilidad de gestionar sus vuelos de forma eficiente.

El cliente está dispuesto a pagar porque la propuesta ofrece una mejor relación calidad-precio, flexibilidad y seguridad.