

Guía para desarrollar la Propuesta de Valor de vuestro proyecto empresarial

1. Identificación del problema o necesidad

- **Describid la problemática o necesidad del mercado a la que os enfrentáis.**
La falta de sentido, orientación, asesoramiento o diversión en los entrenamientos que se les ofrece al cliente.

- **Pregunta guía**

- **¿Qué problema específico está experimentando vuestro cliente objetivo?**

Nuestro cliente objetivo esta desorientado buscando una forma de entrenar que produzca resultados y una progresión mientras se divierten.

- **¿Qué carencia o ineficiencia existe actualmente en el mercado que vuestro proyecto puede solucionar?**

La falta de excelencia en trabajos en trabajos de habilidad y control corporal que tengan transferencia positiva al plano lúdico deportivo.

2.Propuesta de valor.

a) Valor Cuantitativo

Explicad cómo vuestro proyecto genera beneficios medibles desde un punto de vista práctico:

- **¿Vuestro producto o servicio es más barato, rápido o eficiente?**

Si, debido ha nuestra formación y experiencia en el ámbito deportivo podemos ofrecer una amplia gama en recursos pedagógicos y formativos que faciliten el aprendizaje y por tanto la rápida mejora del cliente en el ámbito físico-deportivo.

- **¿Aporta un ahorro en tiempo, dinero o recursos?**

Al tener experiencia se puede trabajar con grupos reducidos de entre 6-12 personas de manera especifica y personalizada dentro de las posibilidades pero por encima de lo que se le ofrece a la media dentro del sector, eso al final nos ahorra tiempo y nos ofrece mayores beneficios.

b) Valor Cualitativo

Describid las características que aportan valor emocional o experiencial:

- **¿Qué experiencia diferencial ofrecéis al cliente?**

Nosotros nos queremos diferenciar del entrenador promedio conectando con las emociones de nuestros clientes de manera que liberan estrés haciendo trabajos neurocognitivos que van ligados al autoconocimiento de la persona, todo desde el plano físico-deportivo con adaptaciones y ludificación.

- **¿Cómo vuestra solución es más cómoda, atractiva o innovadora?**
Es innovadora y atractiva por la implicación que tenemos hacia el cliente ya que queremos que tenga conocimiento de la función de los ejercicios que esta realizando, la utilidad que le puede servir en su día a día mientras explora diversión y autoconocimiento.

3. Diferenciación de la competencia

Identificad cómo vuestro proyecto se diferencia de otros en el mercado:

- **¿Qué hacéis diferente o mejor?**
Nos diferenciamos del sector promedio en que creamos un vinculo con la persona, ya que nos preocupamos en su mejora física, mental y cognitiva. Eso es debido a que ofrecemos una versión del ejercicio lógica que conecta con el trabajo realizado, tienen conocimiento de lo que hacen.
- **¿Qué innovación, ventaja o elemento único ofrecéis?**
Nuestra ventaja es que los clientes conectan con el ejercicio y músculos trabajados, con la importancia de que el cliente observe el sentido final a lo que esta realizando.

4.Desarrollo del producto o servicio.

Describid los principales recursos o herramientas que incluirá vuestro proyecto:

- **¿Qué producto o servicio ofreceréis?**
Ofrecemos un bloque de entrenamientos personalizados con diferentes temáticas como artes marciales, deportes específicos y conjunto de practicas que requieren habilidades motrices con realización de test para que vean de forma medible mejoras y en que proceso esta..
- **¿Qué fases de desarrollo están pendientes (si las hay)?**
En el futuro y presenta tenemos pendientes la formación continua de nuestros trabajadores para poder transmitir los máximos conocimientos posibles.

5.Interacción con el cliente.

Explicad cómo implicaréis a los clientes en vuestro proyecto:

- **¿Qué canales utilizaréis para llegar a ellos?**
En la sociedad actual la mejor manera de llegar al mayor numero de personas es con las redes sociales como instagram o tiktok donde realizaremos publicaciones, promociones y incluso colaboraciones con otras empresas pero también damos mucha importancia al trato directo y al boca oreja ya que transmite la cercanía que queremos transmitir como empresa.
- **¿Cómo construiréis relaciones duraderas?**

Como hemos comentado anteriormente queremos crear un vinculo con los clientes, que no se sientan un numero y eso se hace con entrenamientos especifico dependiendo de los objetivos de cada persona y necesidades. Queremos que cada persona se sienta única y nuestra empresa sea su zona de confort.

- **Mencionad posibles colaboraciones con otras empresas o instituciones relevantes para vuestro sector.**

Hay diferentes opciones como clubes de deportes específicos donde podemos aprender, enseñar y guiar a clientes que estén interesados en ese deporte,

6.Impacto y sostenibilidad.

Explicad el impacto esperado de vuestro proyecto en el mercado o en la comunidad:

- **¿Qué beneficios económicos, sociales o ambientales generará?**
Evidentemente nosotros como empresa tendremos un beneficio económico pero esperamos causar un impacto en la sociedad incentivando un estilo de vida más saludable y potenciando la salud de nuestros clientes.
- **¿Cómo planeáis asegurar la sostenibilidad económica y/o ecológica de vuestro negocio?**

Al promover un estilo de vida saludable en todos los aspectos animamos al uso del desplazamiento a pie y el uso de bicicletas para intentar acabar con la moda del uso del coche para ir a cualquier sitio.