

Balorezko Proposamena

Proiektua aurrera ateratzeko, hau da, lehiakideengandik bereizteko produktua balorezko proposamena izan behar du. Horrez gain, bezeroek produktuan konponbide bat aurkitu behar izango dute, hau da, haien arazoak ebazten dituen produktu bat diseinatu behar da produktu hori arrakasta izateko. Beraz gure produktua duen balorezko proposamena hurrengoa da:

Alde batetik arazo bat konpontzen du, arazo garrantzitsu bat. Gaur egun pertsona asko haien etxetik kanpo jaten dute, adibidez, suhiltzaileak, eraikuntza langileak, garraiolariak... Izan ere ikerketak esaten dute lau espainiarretik hiruk etxetik kanpo jaten dutela egunero beraz langileak haien lantokietan janaria berotu beharko dute. Gehienentzako janaria lantokian berotzea erraza da mikrouhina dutelako baina beste batzuentzako, garraiolariak esate baterako askoz sailagoa eta korapilatsua da. Esan nahi dudana da garraiolariak bilatzen dituzten irtenbideak janaria berotzeko (adibidez tabernara joatea) oso konplexua eta garestiak direla, hau da, langileentzako janaria berotzea erronka erraldoia izan daiteke, beraz, hor sartzen da gure produktua. Imajinatu atzo prestatu zenuen janaria 10 minututan eta elektrizitate barik berotzea. Nahiz eta ia sinestezina izan gure taperrarekin posiblea da.

Beste aldetik gure produktua (taperra) bereizten da, hau da, taperren merkatuan dauden beste produktuen artean bezeroak abaintala gehiago ikusten dute gure produktuan. Hasteko guk egin duguna lehiakideengandik bereizteko izan da produktu arrunt bat hartu eta hobetu merkatuan arrakasta gehiago izateko. Gero bezeroen lana erraztea jarri dugu helburu, bezeroei janaria berotzeko irtenbide errazago bat eskainiz. Azkenik janaria berotzen duen taperren merkatua ikertu eta antzeko produktu bat baina merkeago eskaintzea lortu dugu. Hitz gutxitan prestazioengatik, lana errazteagatik, eta prezioagatik uste dut gure bezeroak beste aukera batzuk baztertuko dutela gure produktua aukeratuz.