

PROPUESTA DE VALOR

Lo que nos va a diferenciar de otras empresas que también hacen tazas es sobre todo la gran usabilidad que tiene para las personas que les falta tiempo en el día a día . Nos queremos enfocar mucho en este tema porque creemos que las personas del sector al que se va a enfocar el producto dan mucho valor a esta cualidad del producto. Aparte también por supuesto nos vamos a centrar en el ahorro de dinero que conlleva esta taza, cualidad que gusta mucho también a nuestros clientes potenciales .

También para diferenciarnos de otros productos lo que vamos a intentar hacer es un diseño de taza muy innovador , esto va a hacer que en cuanto los consumidores vean la taza reconozcan la marca y la compren .

Esto se puede conseguir mejorando gradualmente la imagen de la marca a través de estrategias de marketing como la de precios de penetración que consiste en poner precios bajos cuando salga el producto , y cuando ya tengamos clientela fija lo vamos subiendo gradualmente .

Además creemos que nuestro producto va a representar una novedad en el mercado, esta novedad la intentaremos mantener a lo largo del tiempo para que así el cliente vea nuestra empresa como algo moderno y los asocie a su vez a valores modernos , como la sostenibilidad .

En conclusión , lo que estamos intentando resolver con nuestra taza es la falta de tiempo y dinero de las personas trabajadoras .

POSICIONAMIENTO DE MARCA :

La imagen que quiere dar nuestra empresa a los clientes es de un producto utilitario ante todo . Ya que esta taza va tener como función principal ayudar a las personas trabajadoras que carecen de mucho tiempo .

Que se un producto utilitario no significa que queramos dar una imagen de producto común y parecido a otras empresas fabricantes de tazas , sino que nuestra empresa también quiere dar una imagen de producto seguro y algo lujoso a los consumidores potenciales .

Esto lo va a hacer utilizando materiales de calidad, cuidando el diseño de cada una de nuestras tazas , comprobando que cada elemento está en su sitio antes de su venta y por último aunque la venta de la taza sea en tiendas accesibles a todos los consumidores , solo se va a vender en lugares en los que se vendan productos relacionados con la electricidad y tengan una atención personal (electrodomésticos , elementos de cocina)

Aunque nuestra taza a tener un precio muy superior a una taza normal , vamos a tener que promocionarla mediante diversas técnicas como la publicidad o ferias y eventos para que el consumidor potencial entienda el porqué de ese precio y empiece a comprarla .

