

PROPOSICIÓN DE VALOR

Lo que queremos hacer son unas taquillas, para poder guardar los teléfonos en cualquier centro educativo. En vez de entrar a clase con ellos se guardarán individualmente una especie de taquilla para móviles, con una clave personal. Además, mientras estén guardados se cargarán mediante cargadores portátiles incluidos en las taquillas.

- 1. INFORMACIÓN GENERAL:** los principales beneficios serían un aumento del rendimiento escolar, mejores relaciones entre el alumnado, y una actitud más proactiva en las aulas, sin distracciones.
- 2. VALOR ÚNICO:** Se enfoca en lo que hace único al producto o servicio en comparación con las alternativas. Por ejemplo, un instituto nos podría pedir hacer esas taquillas de un color o de otro, podrán fabricar la taquilla con el material que elijan y su propio diseño.
- 3. PERSONALIZACIÓN DE LA OFERTA:** La proposición de valor debe adaptarse a las características particulares del segmento de clientes, ya sea en términos de problemas que resuelve, beneficios ofrecidos o diferenciación frente a la competencia.

¿QUÉ NECESIDAD O PROBLEMA RESOLVEMOS?

El problema que resolvemos es que en vez que los alumnos estén con los teléfonos móviles en el aula o jugando a juegos como muchas veces se ha visto, que estén sin el teléfono móvil que estén atendiendo al profesor y estén concentrados en lo que están haciendo.

¿QUÉ ES LO QUE TE HACE DIFERENTE Y, POR LO TANTO ES POR LO QUE TU CLIENTE ESTÁ DISPUESTO A PAGARTE?

Es una idea novedosa para los institutos, ayudando a gestionar los móviles personales de cada alumno para evitar que los estudiantes entren en el aula con ellos y evitarán distracciones.

