

1. Proposición de valor:



PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

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

Recuerda que:

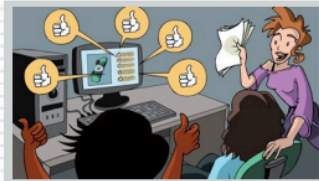
- Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.
- Nuestro valor puede ser:
 - Cuantitativo: por ej., el precio
 - Cualitativo: por ej., el diseño
- La diferenciación de la competencia puede venir a través de:
 - Novedad
 - Prestaciones
 - Personalización
 - Facilitar el trabajo
 - Diseño
 - Marca/Status
 - Precio
 - Reducción de riesgo
 - Disponibilidad

No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Especificar con claridad y detalle qué problema resolvéis a vuestros clientes, explicando en qué radica el carácter novedoso del proyecto.
- Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etc.) para vuestro cliente o segmento de clientes.

Caso práctico, IOIKAN:

El valor que aportan nuestros amigos con su proyecto es la realización de diseños personalizados en los skates que ofrecen a sus clientes.



1. Nuestro problema principal es que hay bastante gente sin techo por la ciudad y sin comida nos gustaría reducirlo dándoles comida y un poco de dinero para que puedan comprar sus necesidades.

2. Creemos que por lo menos en nuestra ciudad no hay ninguna ONG que haga lo que hacemos y por tanto eso ya nos hace diferentes, a parte no es como si les diéramos comida basura, toda la comida que se reparte sería hecha a mano por nosotros en una cocina en condiciones. Así, podemos reducir los riesgos de que coman comida en malas condiciones, por ejemplo de la basura.

Nuestro valor puede ser:

- Como hemos dicho anteriormente esto sería hecho a base de donaciones y el coste de la comida que se daría es de 0€ ya que se da a gente que no tiene dinero.
- El diseño sería simple, un bol de pasta o comida que no tarde mucho en prepararse ni sea muy difícil de hacer, así seremos capaces de hacer mucha más comida.

La diferencia de la competencia puede venir a través de :

- Reducimos el riesgo de que la gente coma comida contaminada o comida que está podrida y por tanto no es buena para la salud.

Paula Barroso, Emma Plata, Eneko Laniella y Yashar Magaña.

Nuestra idea resuelve un problema que cada vez va creciendo, el hecho de que la gente está empezando a vivir más y más en la calle. Como nos hemos dado cuenta de esto al ver el gran número de gente por las calles, hemos decidido resolver un gran problema que esta gente puede tener. Les proporcionamos comida buena para evitar el riesgo de que se contaminen y tengan que ir al hospital. Como hemos dicho anteriormente en nuestra ciudad que es donde el proyecto se debería llevar a cabo no hay ninguna ONG que haga lo que hacemos.

Un factor a destacar sería el precio y la calidad de nuestro producto, también se podría mencionar la seguridad ya que la comida que les daríamos es mucho más segura de la que podrían encontrar en la calle.