

Proposición de valor

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Con nuestra idea queremos resolver el problema que tienen los jóvenes a la hora de volver a casa después de salir de fiesta. Muchos jóvenes no tienen cómo volver a casa, porque los buses que hay en San Sebastián son cada muchas horas, y a veces les dejan muy lejos de casa. Nuestra solución es poner unos minibuses con recorridos personalizados que dejen a los jóvenes en su casa. Para asegurar una plaza en estos buses los jóvenes tendrán que hacer una reserva, e introducir su DNI y la dirección donde quieran ir. A través de nuestra aplicación organizaremos recorridos que vayan a todos estos sitios, como si fuese un bus escolar, que dejará a cada persona en su dirección deseada exacta.

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

Los factores clave que nos diferencian de nuestros competidores son:

1. Novedad: un servicio de transporte nocturno específicamente diseñado para jóvenes en San Sebastián es una propuesta de valor novedosa. Vamos a ofrecer rutas directas a barrios concretos de la ciudad, las cuales no existen actualmente. La falta de opciones de bus nocturno público a esas horas de la noche hace que la existencia del servicio que vamos a proporcionar sea una novedad.
2. Personalización: El servicio es muy personalizado, porque recoge y deja a los clientes en frente de su portal, lo cual es mucho más cómodo que los buses de ciudad con los que ya contamos en San Sebastián. Las rutas se adaptan dinámicamente dependiendo de las direcciones de los usuarios.
3. Disponibilidad: El proyecto aumenta la disponibilidad de transporte en horarios de madrugada, y en zonas donde es muy limitado. Además, los clientes podrán asegurarse un asiento libre, ya que lo reservarán y pagarán por él con antelación.
4. Sencillez de uso: Una aplicación móvil que simplifica el proceso de reserva e introduce datos para verificar la edad y la ubicación lo hace muy sencillo para el usuario.
5. Seguridad: Estos minibuses serán más seguros que los autobuses de línea tradicionales, porque solo podrán entrar jóvenes y les dejará a los clientes en frente de su portal. Este factor les hará a los padres sentirse más tranquilos, y confiar en que sus hijos están seguros.

¿Es cualitativo o cuantitativo?

Nuestra proposición de valor es principalmente cualitativa porque se centra en mejorar la experiencia, la seguridad y la comodidad del usuario