

Proposición de valor

Dentro del modelo CANVAS, la proposición de valor es una de las partes más importantes, ya que explica por qué los clientes eligen una empresa y no otra. En nuestro caso, la empresa se dedica a la venta de gafas diseñadas especialmente para personas con dislexia, con el objetivo de ayudarles a leer mejor y con menos dificultad.

La proposición de valor no es solo el producto, sino los beneficios que ofrece y la solución que da a un problema concreto. La dislexia es una dificultad de aprendizaje que hace que leer y escribir resulte complicado. Muchas personas con dislexia se cansan rápido al leer, confunden letras o palabras y pierden la concentración, lo que puede causar frustración y desmotivación, sobre todo en el colegio.

Nuestra empresa ofrece una solución a este problema mediante gafas que ayudan a hacer la lectura más cómoda y clara. Estas gafas utilizan filtros especiales que reducen los efectos visuales que dificultan la lectura, ayudando a que las letras no se mezclen y se puedan seguir mejor las líneas del texto.

La propuesta de valor de la empresa se basa en valores cuantitativos y cualitativos.

El valor cuantitativo se refiere a aspectos que se pueden medir, como la mejora en la velocidad de lectura, la reducción del cansancio en los ojos y una mayor capacidad de concentración durante más tiempo. Además, las gafas tienen un precio razonable, lo que permite que más familias puedan acceder a un producto pensado para una necesidad específica.

El valor cualitativo está relacionado con la experiencia y las sensaciones del usuario. Al leer con mayor facilidad, las personas con dislexia se sienten más tranquilas y seguras. Esto ayuda a mejorar su confianza y autoestima, ya que dejan de ver la lectura como algo negativo. En el caso de niños y jóvenes, esto puede influir de manera positiva en su aprendizaje y en su actitud hacia los estudios.

Otro aspecto importante de la propuesta de valor es que la empresa ofrece un producto adaptado a las personas con dislexia, con un diseño moderno y discreto. Las gafas no llaman la atención ni hacen que el usuario se sienta diferente, lo que facilita que las utilicen con normalidad. Además, la empresa ofrece información clara y un trato cercano para ayudar a las familias a elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades.

En resumen, la proposición de valor de esta empresa es ofrecer una solución sencilla, útil y accesible para mejorar la lectura y la calidad de vida de las personas con dislexia. No se trata solo de vender gafas, sino de ayudar a que las personas con dislexia puedan aprender con menos esfuerzo, sentirse mejor consigo mismas y aprovechar al máximo sus capacidades. Esta es la principal razón por la que los clientes eligen esta empresa frente a otras.