

1. PROPOSICIÓN DE VALOR Íñigo Corcóstegui Malo de Molina



1. Problema: ¿Qué misión tenemos?

- El mercado del golf presenta una dificultad clara para los jugadores aficionados: la necesidad de transportar y adquirir múltiples palos de golf, lo que supone un coste elevado, incomodidad en los desplazamientos y falta de practicidad en el juego.
- Nuestros clientes principales —golfistas de entre 25 y 60 años, con ingresos medios y que practican el deporte de forma habitual— sufren este problema cada vez que acuden al campo o viajan. La falta de una solución compacta y versátil obliga a cargar con varios palos, lo que limita su experiencia y genera frustración.
- Nuestra misión es resolver esta necesidad ofreciendo un producto que simplifique su práctica deportiva, reduzca costes y aporte comodidad sin sacrificar rendimiento.



2. Novedad: ¿Qué nos hace únicos?

- La propuesta de valor se centra en un **palo de golf ajustable “9 en 1”**, capaz de simular diferentes palos (diferentes números de palo) pero conllevando menos peso y mayor practicidad que llevar el juego de palos completo.

Se trata de sustituir el tradicional juego de palos por un único palo de golf que es ajustable, y que mediante el accionamiento de un simple click cambia de ángulo cambiando así en la práctica de número de palo.

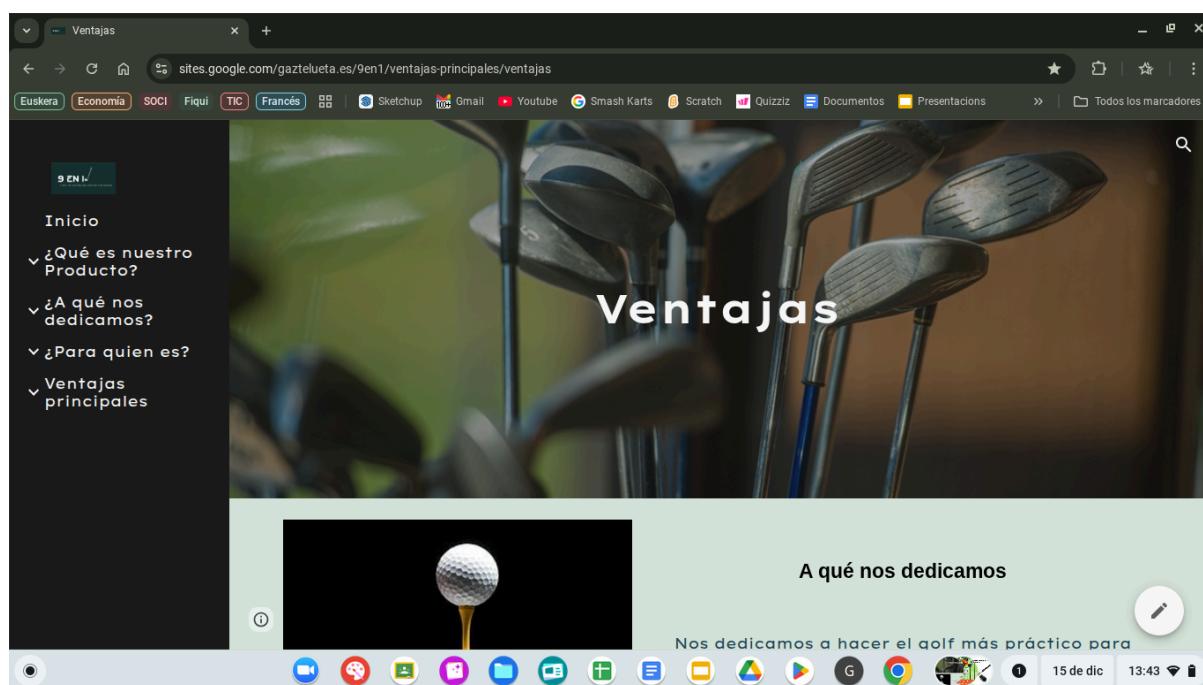
La novedad radica en su diseño innovador y disruptivo: un único producto que sustituye a varios palos tradicionales, fabricado con materiales ligeros como aluminio y plástico de alta resistencia.

- No se trata de una mejora incremental, sino de una solución que transforma la forma de jugar al golf, aportando practicidad, ahorro y modernidad. Además, el producto se apoya en canales de venta digitales y físicos que facilitarán su acceso y distribución, y a través de los cuales transmitiremos la idea de producto disruptivo, innovador y único en el mercado.

Canales de venta:

- Canales digitales (Venta online): web propia (<https://sites.google.com/gaztelueta.es/9en1?usp=sharing>), Amazon y Decathlon online

Web propia:



- Canales físicos: Tiendas Decathlon con sección de golf y Clubs de golf con tienda propia (comenzando en una primera fase por la Real Sociedad de Golf de Neguri)



3. Factores Clave: ¿Por qué nos eligen?

- **Practicidad y comodidad:** Un solo palo sustituye a varios, reduciendo peso y espacio.
- **Innovación tecnológica:** Sistema ajustable con clic rápido, fácil de usar incluso para principiantes.
- **Calidad (Durabilidad y Precisión), peso y diseño:** Materiales ligeros pero resistentes que garantizan su durabilidad y rendimiento (precisión); En los palos de gama estándar la durabilidad y precisión serán conformes a los estándares propios de los palos de golf de gama media (adecuado a lo que busca la segmentación objetivo de nuestro producto). En los palos de gama premium, éstas características serán un grado superior. En ambos casos, nuestros palos cumplen con la normativa oficial de la Federación Española de Golf.
- **Precio competitivo:** Dos gamas/versiones (250 € estándar y 350 € premium) que se adaptan a distintos perfiles de clientes.
- **Confianza y soporte:** Atención postventa, descuentos en redes sociales y Novedades continuas para fidelizar al cliente.

Estos factores convierten nuestra propuesta en una solución atractiva y diferenciada, que responde a las necesidades reales de los golfistas y aporta valor añadido frente a la competencia.