

MODELO CANVAS: 1. Propuesta de Valor.

Nuestro negocio es una cafetería llamada “The Quiet Cofee” que ofrece una experiencia de desconexión digital basada en el tiempo sin uso de aparatos tecnológicos a la vez que se comparte un tiempo de calidad con familiares y amigos, además de funcionar como intermediarios a la hora de prestar juegos de mesa temporalmente mediante un carnet asociado a cada persona que quiera acceder a este servicio, esto se muestra como una solución frente a la gran adicción a las tecnologías que se presenta en la sociedad actual.

El nombre The Quiet Coffe refleja perfectamente la idea de nuestra cafetería porque transmite calma, tranquilidad y silencio. Representa un lugar donde se deja a un lado el ruido del día a día y, sobre todo, el uso constante del móvil y la tecnología. “Quiet” hace referencia a un ambiente relajado, ideal para conversar, pensar y jugar a juegos de mesa sin prisas. Además, el nombre da la sensación de ser un espacio acogedor y diferente, donde lo importante es disfrutar del momento y de la compañía.

Este concepto se implantaría mediante la prohibición del uso de aparatos electrónicos en nuestro local, a diferencia de otras cafeterías que ofrecen Wi-Fi gratuito, nosotros nos especializamos en lo contrario. También ofrecemos torneos de diferentes juegos como el fútbolín, diferentes juegos de cartas... lo que puede atraer a un gran público ya que ofrecemos sencillez de uso, personalización, sostenibilidad y tiempo de calidad.

Nuestra cafetería se diferencia de las demás porque es un espacio donde se deja el móvil a un lado y se da importancia a las personas y a la conversación cara a cara. Se busca la relajación, la desconexión del estrés diario y el disfrute de un ambiente tranquilo y acogedor. Los juegos de mesa y los torneos permiten conocer gente nueva y pasar un buen rato de forma sana, y la concesión del derecho de llevarse algún juego de mesa temporalmente permite afianzar vínculos familiares y amistosos en lugares de confianza externos a nuestra cafetería, pero manteniendo nuestros beneficios. No es solo un lugar para tomar café, sino para compartir tiempo sin prisas. Además, se crea un sentimiento de comunidad donde todos son bienvenidos y se respetan unas normas de convivencia.

Los valores de nuestros clientes son:

- *Pasar tiempo de calidad:*
Nuestros clientes prefieren hablar directamente con los demás en vez de estar concentrados en sus teléfonos, de este modo las conversaciones son más reales y cercanas.
- *Desconectar de la tecnología*
Se valora poder descansar de las pantallas y del estrés diario, disfrutando de un lugar calmado donde pueden sentir tranquilidad.
- *Jugar a juegos de mesa y compartir momentos divertidos*
Les gusta entretenerse jugando con otras personas, ya que los juegos de mesa ayudan a divertirse y a relacionarse mejor.
- *Sentirse parte de una comunidad y pasar el tiempo sin prisas*
Aprecian un sitio donde se sientan aceptados, puedan volver a menudo y disfrutar del momento sin tener que ir rápido o estar preocupados por el tiempo.
- *Respeto y buenas normas*
Los clientes respetan a los demás, siguen las reglas del local y juegan de forma justa para que todos se sientan a gusto.
- *Diversión sana*
Buscan pasarlo bien sin excesos, disfrutando de actividades simples como un café y un juego de mesa.
- *Curiosidad y ganas de aprender*
Les interesa probar juegos nuevos, pensar estrategias y aprender de otras personas mientras juegan.
- *Colaboración y compañerismo*
Entienden el juego como una forma de compartir, ayudar y convivir, no solo de competir.

A continuación, proponemos unas noticias para fundamentar esta idea:

- **El détox digital, la tendencia que siguen los jóvenes para establecer una relación**

Los españoles pasan de media 5,45 horas al día en internet y 3,23 horas viendo la televisión, superando incluso el tiempo dedicado a dormir, mientras que la Generación Z alcanza más de 9 horas diarias frente a pantallas. El FOMO y la nomofobia afectan al 70% de la población mundial, y en España se revisa el móvil entre 50 y 80 veces al día, lo que

incrementa estrés y ansiedad. El 75,5% de los españoles quiere reducir el uso del móvil, aunque solo un 14,3% lo ha conseguido de forma estable. Entre los jóvenes de 18 a 35 años, el 56,5% se ha planteado hacer un detox digital para mejorar su bienestar y salud mental. Las medidas más comunes son desinstalar redes sociales (38%) y controlar el tiempo de uso, aunque pocos lo hacen realmente.

El Español-----25 de febrero de 2025

- **Crece la moda del detox digital para mejorar la salud mental y así puede ponerse en práctica**

Los jóvenes españoles pasan de media unas cinco horas diarias usando el smartphone, lo que ha impulsado una creciente tendencia hacia la desconexión digital. Según un estudio de SPC, el 56,5% de los jóvenes de entre 18 y 35 años se ha planteado hacer un detox digital y un 12,7% ya ha abandonado de forma permanente las redes sociales. En este contexto, los **dumbphones** o teléfonos sin internet ganan popularidad como alternativa para reducir la dependencia tecnológica. Un 12,2% de los españoles ya ha sustituido su smartphone por uno de estos dispositivos, y un 19,5% conoce a alguien que lo ha hecho. Estos teléfonos permiten llamadas y mensajes, limitan distracciones y ayudan a mejorar el bienestar y el equilibrio entre la vida digital y la offline.

La Razón-----12 de febrero de 2025

- **Los jóvenes buscan desintoxicarse del mundo digital para lograr una relación más saludable con la tecnología**

Cada vez más jóvenes españoles apuestan por la desconexión digital como respuesta a la hiperconectividad y al uso excesivo del móvil. Según el Estudio Generación SPCial, realizado entre 1.000 personas de 18 a 35 años, el 56,5% se ha planteado hacer un detox digital y el 12,7% ha abandonado definitivamente las redes sociales. Los jóvenes pasan de media cinco horas diarias frente al smartphone, lo que ha llevado al 75,5% a intentar reducir su uso, aunque solo un 14,3% lo mantiene en el tiempo. Como alternativa,

crecen los **dumbphones**, móviles sin internet ni redes sociales que permiten una desconexión controlada y consciente. SPC lanzará este verano el modelo SPC WILD, con un precio aproximado de 70 euros, y según Statista el mercado de estos dispositivos podría alcanzar los 0,5 millones de unidades en 2029

ABC-----3 de julio de 2024

- **El ‘detox digital’ arrasa entre milenials: por qué la generación de internet quiere desconectar**

La desintoxicación digital se consolida como una tendencia de bienestar entre los jóvenes, especialmente entre los *millennials*, saturados por la hiperconectividad y el uso constante de pantallas. Según el Estudio Generación SPCial, el 56,5% de los jóvenes españoles se ha planteado hacer un detox digital, el 75,5% quiere reducir su tiempo frente a las pantallas y un 12,7% ya ha eliminado las redes sociales. Expertos en salud mental advierten de que la conexión permanente genera ansiedad, fatiga emocional y falta de espacios para procesar emociones. Estudios internacionales muestran que muchos jóvenes de entre 21 y 35 años buscan desconectar incluso viajando sin tecnología para mejorar su salud mental. Aunque no es una solución válida para todos, los especialistas coinciden en que reducir el uso digital de forma consciente ayuda a recuperar la calma, el equilibrio emocional y la conexión con uno mismo.

HOLA! -----24 de mayo de 2025