

2. PROPOSICIÓN DE VALOR

A. PROBLEMA

Muchas personas tienen problemas frecuentes con sus dispositivos electrónicos, como ordenadores que funcionan lentamente, fallos de software, virus o problemas en el funcionamiento del teléfono móvil. Además, la mayoría de los clientes no tiene conocimientos técnicos para solucionarlos y los servicios existentes suelen ser caros o tardan demasiado en realizar las reparaciones.



B. NOVEDAD

El proyecto ofrece un servicio de reparación rápido y de calidad, con la posibilidad de reparación a domicilio o recogida del dispositivo, lo que aporta comodidad al cliente. Además, se garantiza una atención clara y cercana, evitando el uso de tecnicismos.



C. FACTORES

Los factores que definen la propuesta de valor para el cliente son:

- **Precio asequible**, adaptado a particulares y pequeños negocios.
- **Rapidez en la reparación**, reduciendo el tiempo sin el dispositivo.
- **Trato cercano y de confianza**, generando seguridad en el cliente.
- **Explicaciones claras**, para que el cliente entienda el problema y la solución aplicada.

