



PROPUESTA DE VALOR

BARBERVAN se diferencia de la competencia por ofrecer un servicio de barbería móvil que **va directamente al cliente**, eliminando desplazamientos y tiempos de espera. Además de la venta de productos relacionados con el cuidado y estética masculina como ceras, lacas, champús, navajas... Nuestra furgoneta está totalmente equipada para ofrecer un servicio profesional con la misma calidad que una barbería tradicional, pero con mayor comodidad y flexibilidad. Nos adaptamos a los horarios del cliente y **ofrecemos una atención personalizada y exclusiva en cada servicio**.

Los clientes eligen BARBERVAN porque valoran su tiempo, buscan comodidad y quieren un servicio práctico y de calidad. Ofrecemos una experiencia moderna, cercana y diferente, pensada para personas con un ritmo de vida activo que prefieren soluciones rápidas sin renunciar a un buen servicio. Las **características diferenciales** de nuestro servicio son:

- **Movilidad y flexibilidad:** servicio a domicilio, empresas, eventos o centros de trabajo.
- **Furgoneta totalmente equipada:** diseñada como una barbería profesional.
- **Optimización del tiempo del cliente.**
- **Altos estándares de higiene y seguridad:** esterilización de herramientas y protocolos sanitarios.
- **Atención individualizada:** trato cercano y exclusivo.

BARBERVAN se basa en **cinco pilares fundamentales**:

- **Comodidad absoluta:** el servicio se traslada al cliente.
- **Experiencia premium:** calidad profesional en un entorno exclusivo.
- **Personalización total:** cada servicio se adapta al cliente.
- **Innovación:** barbería sobre ruedas, flexible y moderna.
- **Ahorro de tiempo:** servicio eficiente sin colas ni esperas.

BARBERVAN no compite solo en precio, sino en **valor añadido y experiencia**.

En **BARBERVAN** queremos que los clientes nos vean como un servicio cómodo, cercano y profesional. Nuestro objetivo es facilitarles la vida llevando la barbería directamente hasta donde la necesiten, evitando desplazamientos y tiempos de espera.

Buscamos que perciban la **calidad** de nuestro trabajo en cada servicio, cuidando los detalles y ofreciendo resultados profesionales. También queremos que valoren el **ahorro de tiempo**, gracias a un servicio rápido, puntual y flexible, pensado para adaptarse a su día a día.

La **confianza y la cercanía** son muy importantes para nosotros. Ofrecemos un trato personalizado y cercano para crear una buena relación con cada cliente. Además, nos

adaptamos a distintos horarios, lugares y necesidades, mostrando nuestra **flexibilidad** y capacidad para atender a diferentes tipos de clientes.

Por último, queremos que nos identifiquen como un servicio **moderno e innovador**, acorde a las nuevas formas de consumo, y como un equipo **profesional**, serio y comprometido, que ofrece un servicio fiable y de calidad.

La idea de crear una barbería rodante surgió al detectar la falta de tiempo que caracteriza la sociedad actual. Observamos que los negocios móviles están en auge y que la barbería **ha pasado a ser una experiencia relacionada con el estilo y la identidad personal**. Al unir nuestra pasión por la barbería con la posibilidad de ofrecer un servicio innovador y flexible, decidimos crear este proyecto con el objetivo de acercar la barbería al cliente, ofreciendo calidad, comodidad y originalidad en cualquier lugar.

https://www.pymnts.com/consumer-insights/2025/67-percent-of-consumers-pay-for-services-that-save-them-time-despite-inflation-and-paycheck-pressures/?utm_source=chatgpt.com



La noticia destaca que, a pesar de la inflación y del aumento del coste de vida, **el 67 % de los consumidores sigue dispuesto a pagar por servicios que les ahorren tiempo**, lo que indica un cambio claro en las prioridades de consumo. El tiempo se valora cada vez más, incluso por encima del precio, y los consumidores buscan soluciones prácticas que faciliten su día a día. Este comportamiento refleja una tendencia de mercado en la que los servicios que ofrecen comodidad, eficiencia y ahorro de tiempo mantienen su demanda pese al contexto económico adverso.