



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

The screenshot shows a news article on the Pymnts website. The main headline is "El 67 % de los consumidores pagan por servicios que les ahorran tiempo a pesar de la inflación y las presiones salariales". Below the headline is a photograph of a delivery person in a blue uniform and helmet handing a brown paper bag to a woman in a yellow top. The article is dated "13 DE MARZO DE 2025". To the right of the main image, there are sections for "Noticias de tendencia" (Market trends) and "La gran historia" (The big story). The "Noticias de tendencia" section includes sub-headlines like "La empresa de datos del mercado de criptomonedas CoinGecko considera venderse" and "El CEO de Sals Global dejará la compañía ante la inminente declaración de quiebra". The "La gran historia" section has the sub-headline "Los consumidores pagan el precio de la regulación estatal que fractura la escala de las tecnologías financieras". At the bottom of the article, there is a "CONTENIDO PATROCINADO" (Sponsored content) section with a small image of hands holding green leaves.

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.