

PROPUESTA DE VALOR.

El producto que desde nuestro grupo queremos dar a conocer, trata sobre una necesidad que cada día es mayor y más gente experimenta. Hablamos de unos bolsillos antirrobo los cuales pretenden disminuir el número de robos y pérdidas así como evitar que los objetos que sean depositados en los compartimentos de las prendas de ropa se caigan y por ende se pierdan. Estos bolsillos pueden ser colocados tanto en todas las prendas de ropa que la persona porte en su día a día como en los accesorios de uso habitual.

El producto es relativamente sencillo en cuanto a producción pero resulta de gran funcionalidad y utilidad. El proceso de producción trata de algo sencillo al ser una simple cremallera con un sistema de seguridad basado en la huella digital. No es nada terriblemente innovador al estar hablando de dos elementos ya presentes en la tecnología de hoy en día pero que sí resultan pioneros en implementar ese sistema de seguridad en una cremallera, cosa hasta ahora nunca vista.

Nuestro principal objetivo es satisfacer las necesidades de los clientes, hemos observado que la inseguridad en nuestras ciudades es una de las preocupaciones que más ha crecido en los últimos años, en una encuesta reciente, se ha podido comprobar que es ya mucha gente la que ha sufrido robos en las calles de nuestro país, por ello decidimos iniciar este proyecto, un proyecto innovador y ambicioso pero que podemos afirmar que nuestro producto va a ser algo más que una simple cremallera con un sistema de seguridad. Creemos en lo que hacemos y sabemos perfectamente que vamos a cumplir nuestros objetivos como entidad. Nuestro proyecto no sólo está basado en el producto en sí, también queremos ofrecer los mejores servicios posibles a nuestros consumidores, sin ellos la empresa no es absolutamente nada, es inexistente.

Relacionando nuestra propuesta con el valor que nuestros clientes tienen que estar dispuestos a pagar, es obligatorio nombrar las cualidades que nuestro producto ofrece para garantizar que ese valor se cumpla y nuestros clientes estén satisfechos con la compra. Estas cualidades son: la accesibilidad, la seguridad, la cercanía y la facilidad en el proceso. Todas estas características nombradas hacen que nuestra empresa no solo esté definida en un producto sino que cumpla todas las variables posibles para que los consumidores vean en nuestra propuesta algo más que un simple objeto material.

De esta manera, el producto ofrecido cumple con las características de obligatorio cumplimiento para que una empresa tenga éxito. Estas características son innovación, solución a un problema, accesibilidad, diferenciación y estética. ¿Por qué nuestro producto es innovador? Podemos asegurar a ciencia cierta que nuestro producto es algo nunca antes visto que ofrece la solución a una preocupación hasta ahora sin manera de ser resuelta de manera automática. La innovación es la característica principal que se demanda para que un producto que sale a la luz tenga buenos resultados, por ello es nuestra obligación cumplir con este requerimiento. Nuestro producto cuenta también con la facilidad de ser accesible, no es nada que resulte difícil de manipular, todo lo contrario, una vez el usuario se acostumbra a usar el sencillo software instalado en los bolsillos.

Inicialmente, no podemos hablar de diferenciación en nuestro producto según el segmento de mercado. Se hace realmente complicado ya que esto elevaría los costes de producción hasta niveles insospechados y por el momento nuestro capital inicial que comentaremos en la estructura de ingresos, no es suficiente para contemplar esta opción. No obstante, siempre y cuando los objetivos de ventas se cumplan y todos los procesos se den con normalidad, no descartamos la opción de diferenciar nuestros productos para hacer de estos algo incluso más accesible y fácil de utilizar.

Hablando ahora del precio de venta de nuestro producto, será otra de las características que hablaremos en el transcurso de este portfolio. El precio de venta de nuestro producto está ideado estudiando dos variables, el precio del pantalón base y el margen de beneficios con este precio. No nos aprovechamos de nadie ni tenemos la intención de hacerlo. De todas formas especificaremos todo lo relacionado con el precio del producto más tarde.

En definitiva, no queremos basar nuestra empresa únicamente en un bien que cualquier persona es capaz de idear, queremos ir más allá, un servicio perfectamente alineado con nuestros principios y valores; todo ello orientado al consumidor. Una preocupación menos en nuestro día a día, cosa que hace que uno de nuestros valores se vea reflejado intrínsecamente sin necesidad de establecer una relación directa entre el vendedor y el consumidor. Estamos a su disposición.