# Ajuste Propuesta de Valor

## Diagrama El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

**Figura 1:** The Value Proposition Canvas

## Customer Segment

* **Jobs**: Mantenerse hidratado sin azúcares, disfrutar de una experiencia sensorial, adoptar hábitos sostenibles.
* **Pains**: El agua puede percibirse como aburrida, opciones poco saludables y se generan muchos residuos plásticos.
* **Gains**: Sabor sin calorías ni químicos, reducción de plásticos, hidratación innovadora, experiencia única adaptada a gustos personales.

## Value Proposition

### Products & Services

* Botella reutilizable con tecnología de aromatización retronasal.
* Cápsulas biodegradables de aromas naturales (lavanda, cítricos, frutos rojos, etc.).
* App para crear y compartir combinaciones de sabores.
* Sistema de reciclaje de cápsulas y recargas reutilizables.

### Pain Relievers

* Elimina la necesidad de bebidas azucaradas al engañar al cerebro con aromas, sin químicos ni calorías.
* Reduce el uso de plásticos de un solo uso con cápsulas 100% biodegradables y botella reutilizable.
* Acaba con la monotonía del agua mediante más de  aromas personalizables.

### Gain Creators

* **Experiencia multisensorial única**: La app sugiere combinaciones basadas en preferencias del usuario "pack energía" para deportistas, "sabores frutales" para niños).
* **Sostenibilidad circular**: Programa de devolución de cápsulas usadas para compostaje, reforzando el compromiso eco-friendly.
* **Adaptabilidad**: Diseño ergonómico para llevar a cualquier lugar con diferentes tamaños según la necesidad (gimnasio, oficina, viajes).

## Conexión Propuesta entre la Propuesta de Valor y el Segmento de Clientes

Para garantizar que nuestra propuesta de valor se adapte al segmento de nuestros clientes, implementaremos estrategias de personalización y comunicación efectiva:

* **Aplicación informativa para clientes**: Desarrollo de una app que brinde información detallada sobre el producto, incluyendo ofertas exclusivas, catálogos, rutas de actividades y puntos de venta.
* **Segmentación y personalización**: Adaptación de los beneficios del producto según el perfil del cliente, alineando la propuesta con sus intereses específicos:
  + **Deportistas**: Botella resistente y ergonómica con aromas energizantes como lima-jengibre para mejorar el rendimiento.
  + **Familias**: Sabores divertidos como fresa-sandía y diseños antiderrames para facilitar su uso por niños.
  + **Ocio y entretenimiento**: Alternativas sin alcohol con sabores inspirados en cócteles como mojito o piña colada, ofreciendo una experiencia social sin comprometer la salud.
* **Compromiso con la sostenibilidad**: Reforzar la implicación del ciudadano para implementar un entorno sostenible.

## Conclusión

La propuesta de valor es sólida, pero al integrar la app, personalización por segmentos y detalles de sostenibilidad, se elevará su claridad y atractivo para los clientes. Esto asegurará que Fit-Air no solo resuelva problemas, sino que también genere deseos y lealtad en su audiencia.

# Bibliografía

1. Pérez Naranjo, L., Rodríguez Zapatero, M. (2025). Canvas de propuesta de valor. [Vídeo]. Universidad de Córdoba. <https://moodle.uco.es/m2425/pluginfile.php/165298/mod_label/intro/tema3_encaje.mp4>
2. Batista Hernandez, J. P., Checa Moreno, C., Gallardo Apolo, L., Hernández Fernández, G., Muñoz Millán, L., & Mansour Wehbe, J. S. (2025). Entregable 1: Círculo dorado. Universidad de Córdoba.
3. Batista Hernandez, J. P., Checa Moreno, C., Gallardo Apolo, L., Hernández Fernández, G., Muñoz Millán, L., & Mansour Wehbe, J. S. (2025). Entregable 2: El lienzo de modelo de negocio. Universidad de Córdoba.