Propuesta de valor

1º. Elabora tu Lienzo de Propuesta de valor y EARLY ADOPTERS (1º compradores)



**1 – Objetivos:**

Mejorar la salud física, recibir una formación de calidad, forjar amistades y desarrollo de aficiones.

**2 – Acciones:**

Ir al gimnasio, clases en el conservatorio y vida social en general.

**3 – Problemas:**

Falta de tiempo, dinero y la obligación de adquirir conocimientos innecesarios que no están enfocados a sus gustos y preferencias.

**4 – Soluciones Potenciales:**

Flexibilidad horaria, precios asequibles, formación orientada al desarrollo de las competencias que el cliente realmente busca en nuestro negocio y un ambiente amigable.

**5 – Beneficios:**

Disfrutar de un ambiente agradable, adquisición de habilidades y conocimientos de calidad, potenciación del desarrollo de aficiones y todo esto sin preocuparse en exceso por el tiempo ni el dinero.

**6 – Productos o Servicios:**

Profesorado formado en el ámbito de la danza urbana y la resolución de conflictos.

Horarios flexibles, matrículas a bajo coste con facilidades de pago y segmentación de los grupos por edades para crear un ambiente más cercano y de confianza.

7 – Validación:

Tras un breve estudio entre personas de todos los segmentos a los que la empresa está dedicada, podemos afirmar que se trata de una idea acogida por un amplio número de personas y con un futuro prometedor siempre y cuando se mantengan los valores iniciales de la empresa, los cuales serán definidos en apartados posteriores del proyecto.

Respecto a los Early Adopters en este negocio podemos encontrar a aficionados a la danza urbana que no han encontrado un sitio donde formarse de lo que realmente les gusta, ya sea por la falta de opciones o bien por la falta de plazas en negocios del mismo tipo.

Así mismo contaremos con la presencia de niños y adolescentes que accederán a nuestro negocio como una actividad extraescolar.

2º. Si es necesario, rediseña tu propuesta de valor y tu segmento de mercado.

Considero que no es necesario al tratarse de una propuesta de valor bastante aceptada y el segmento de mercado es realmente amplio.

3º. ¿Realmente existía el problema que pensabas?

Sí, en León las escuelas de danza urbana son realmente escasas, encontrando una única academia en todo el territorio.

Esta se encuentra completa con frecuencia, lo que supone que una gran cantidad de personas están interesadas y parte de estas no han podido acceder a este tipo de clases. Además en nuestra empresa ofreceremos ciertas diferencias que supondrán una notable ventaja respecto a nuestro competidor directo.

4º. ¿Qué hace el cliente para solucionarlo?

Dependiendo de sus motivos (mantenerse en forma, aprender a bailar, hacer amigos…) podemos ver diferentes tipos de soluciones, como puede ser ir al gimnasio, ir a un conservatorio de danza, realizar actividades al aire libre…

5º. ¿Tu producto soluciona estos problemas? ¿La propuesta de valor realizada es adecuada?

Sí, soluciona entre otros, los problemas mencionados, de manera que la propuesta de valor realizada es realmente adecuada.

6º. ¿Tu segmento de mercado es adecuado?

Se trata de un segmento de mercado bastante amplio y lleno de posibilidades dado que no existen prácticamente limitaciones de edad y el resto de los datos personales son casi irrelevantes a excepción, claro está, de las ganas de aprender danza urbana.

Por tanto, podemos concluir que el segmento de mercado al que va dirigido este negocio es más que adecuado.