# Propozycja wartości aplikacji “Prawko-Mobile”

Propozycja wartości to korzyści, które klienci mogą otrzymać od produktów i usług firmy. Produkt może mieć jedną lub więcej propozycji wartości.

Oto przykłady propozycji wartości:

* **Nowość** – niektóre produkty oferują coś nowego i innowacyjnego. Często dotyczy to produktów technologicznych, które wprowadzają nowe rozwiązania.
* **Wykonanie** – to cecha, która charakteryzuje produkty, które przez lata były ulepszane i udoskonalane. Firmy często wprowadzają nowe wersje tych samych produktów, które są coraz lepsze.
* **Dostosowanie do klienta** – współcześni konsumenci chcą, aby produkty były dopasowane do ich indywidualnych potrzeb i stylu życia. Oczekują, że produkty odzwierciedlają ich osobowość.
* **Wykonanie zadania** – niektóre produkty pomagają w osiąganiu konkretnego celu. Tego typu produkty ułatwiają życie użytkownikom, zwiększając ich produktywność.
* **Wzór** – w branży odzieżowej, za markę i specyficzny design klient często płaci więcej, ponieważ marka ma swoją wartość.
* **Marka/Status** – niektóre produkty są cenione przez status, jaki niosą. Ludzie wybierają markę, której są lojalni, ponieważ pokazuje ona ich pozycję w społeczeństwie.
* **Cena** – Aplikacja będzie bezpłatna z możliwością opcjonalnej dotacji od użytkowników.
* **Przygotowanie do egzaminu – Aplikacja umożliwi stworzenie symulacji egzaminu, który będzie przypominał ten, który jest w WORDzie.**
* **Dostęp do kodeksu drogowego** – Aplikacja będzie zawierać m.in taryfikator mandatów i punktów karnych, prawo o ruchu drogowym oraz rozpiskę znaków drogowych.
* **Dostępność** – propozycja wartości może polegać na tym, że produkt lub usługa staje się dostępna dla klientów, którzy wcześniej nie mieli do niej dostępu.
* **Wygoda/użyteczność** – produkty, które poprawiają wygodę użytkowników i są łatwe w użyciu, oferują silną propozycję wartości.

W dzisiejszym świecie, gdzie klienci otrzymują mnóstwo informacji, ważne jest, aby firmy miały jasną propozycję wartości. Firmy, które odnoszą sukces, wiedzą, co oferują klientom i starają się zaplanować swoje działania zgodnie z tym, co oferują w swoich produktach lub usługach.