

## 1. Proposición de valor

Nuestra proposición de valor para la clientela se basa principalmente en la **personalización y disponibilidad**:

**Personalización** porque cubrimos necesidades específicas del cliente. En nuestro caso se trata de cubrir la necesidad básica de disponer de pan fresco diario de personas con intolerancia al gluten principalmente.

**Disponibilidad** porque damos acceso a productos antes restringidos. En nuestro caso damos acceso a productos de panadería y repostería frescos, diarias y al alcance de la mano.

Además de la personalización y disponibilidad, otro factor que nos va a diferenciar de la competencia será la **forma de elaboración y venta de nuestros productos**; evitando la *contaminación cruzada* a lo largo de todo el proceso:

- Una materia muy cuidada, calidad certificada.
- Elaboración en exclusiva de y para este producto.
- Local habilitado para una venta exclusiva de estos productos.
- Asesoramiento, charlas y cursos en colaboración con la Asociación de Celiacos de Bizkaia