

**Proposición de valor:**

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Nuestro proyecto resuelve el problema del alto precio de los taxis, siendo una empresa en la que los empleados van con sus propios coches y el precio es mucho menos que el de un taxi. Principalmente por eso nuestro cliente estaría dispuesto a pagarnos, pero no sólo eso, también la comodidad que proporciona ya que lo haces con una aplicación y el pago se hace mediante la tarjeta de crédito que has puesto en tu cuenta de esta aplicación. También en la aplicación te avisa por dónde va el coche que va a ir a recogerte, cuánto tardaría en llegar a recogerte y cuál sería el precio de tu viaje, por si acaso no lo quieres coger.