



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.

PROPUESTA DE VALOR

Define lo que se ofrece. Explica al cliente por qué debería confiar en nuestra empresa y no en la competencia. Una propuesta de valor debe transmitir:

1. Cómo tu empresa puede llegar a solucionar los problemas o los servicios del cliente que solicita nuestro producto.
2. Qué beneficios cuenta el cliente con nuestro servicio.
3. Por qué debe elegir **Business Contacts** y no otra empresa.

¿Y EN CUANTO A NUESTRO PRODUCTO?

PROBLEMA O NECESIDAD:

Nosotros hemos creado una página web que permite a los usuarios contactar con distintos proveedores a través de nuestra página para que soliciten lo que les sea necesario. A partir de esto vamos a intentar que el cliente tenga las máximas facilidades para conseguir el producto que desea.

Facilidades que se ofrecerá: El usuario lo único que debe hacer es consultar en nuestra empresa el producto que desea y le aparecerán una serie de empresas con las que podrá contactar.

¿CUANTITATIVA O CUALITATIVA?

Un valor de tipo cuantitativo es medible; como por ejemplo el precio, la velocidad en el servicio...

Un valor de tipo cualitativo se refiere a la percepción que tiene el cliente con un producto. En el caso de **Business Contacts**, el usuario lo verá como una empresa de valor cualitativa, porque ofrecemos a nuestros clientes y usuarios una rapidez y eficacia inmejorables.

¿EN QUE SE DIFERENCIA NUESTRA EMPRESA CON RESPECTO A LAS OTRAS?

Existen algunas diferencias de **Business Contacts** con respecto a otras empresas:

- Facilidad a la hora de encontrar empresas que resuelvan las necesidades del usuario.
- Oportunidad para las empresas de darse a conocer al mercado laboral.
- La cercanía con la que se trata al cliente, ya que contarán con la opción llamada "Contáctanos", a través de la cual pueden informarse sobre los requisitos para ser anunciados.



Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja y Sandra Alguacil.

- Al ser una web que cuenta con una estrategia de beneficios, los usuarios que deseen hacer uso de un servicio Premium podrán realizarlo con la única condición de pagar una mínima cuota.

ELEMENTOS QUE CONTRIBUYEN A LA CREACIÓN DEL VALOR DEL CLIENTE:

- **Novedad: Business Contacts** satisface las necesidades de nuestros usuarios ya que ahorra tiempo al buscar productos.
- **Prestaciones: Business Contacts** permite encontrar empresas que satisfagan las necesidades del usuario en cuanto a encontrar una empresa que le ofrezca los productos que más se adapten a su necesidad.
- **Personalización: Business Contacts** se adapta perfectamente a cada cliente porque cuenta con una opción llamada “Búsqueda Rápida”, a través de la cual puede encontrar rápidamente el servicio que desea obtener.
- **Facilita el trabajo:** Gracias a la rapidez, eficacia y disponibilidad de **Business Contacts** los usuarios podrán encontrar exitosamente la empresa demandada.
- **Marca/Status:** Basado en las tiendas online, **Business Contacts** está enfocado a ser una página donde empresas de todos los tamaños puedan publicitarse, darse a conocer o aumentar sus beneficios.
- **Precio:** El usuario contará con la opción de “Búsqueda Rápida”, la cual le será gratuita o una versión Premium a través de la cual, al abonar un pequeño importe, recibirá ofertas especiales e información sobre las empresas más destacadas cada mes.
- **Reducción de riesgo:** Cuando el cliente nos solicita el producto se le proporcionará toda la información posible para que quede satisfecho.
- **Disponibilidad: Business Contacts** está disponible las 24 horas del día al ser una página web.
- **Sencillez de uso:** al estar disponible las 24 horas del día, con la opción de “Búsqueda Rápida”, los usuarios podrán encontrar la empresa que más se adecúe a sus necesidades.