



PROPUESTAS DE VALOR:

Puntos clave:

- Identifica tu cliente objetivo. Cuando tenemos una idea de negocio innovadora, lo primero es identificar a tu cliente objetivo.
- Crear una lista de beneficios y de valor que aporta tu producto a tus clientes.

En nuestro caso es:

- La optimización de la cancha , donde se van a desarrollar las diferentes actividades deportivas
- La eficiencia energética
- Un servicio de mantenimiento de las instalaciones
- Un contacto continuo con las necesidades de los clientes.

Cómo transmitir el valor de tu producto a tus clientes:

- La información debe ser clara y fácil de entender.
- Mantener una comunicación clara y directa con el cliente dando resolución a todo tipo de problemática relacionada con el producto.
- Nuestro punto diferencial con respecto a la competencia es el de optimizar y discriminar al máximo el espacio deportivo.

