

# **IES Virgen de la Paloma.**

Nombres:

Israel Baras

Arabela Casado

Sergio López

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

### **¿Qué necesidades o problemas les estoy resolviendo?**

Estos libros ofrecerán mayor facilidad y variedad a los clientes que busquen una salida de unos días, una cena o una experiencia diferente.

El mayor atractivo es la facilidad, el cliente podrá comprar el libro del tipo que quiera el cual cuenta con un precio fijo en cualquier tienda, o bien vía online. Una vez adquirido se cuenta con una gran variedad de opciones las cuales se encuentran detalladas una por una en el libro y contando ya con un precio fijo, ya que el precio del libro será lo que cueste el servicio y el cliente únicamente deberá consultar disponibilidad en el lugar que quiera ir de la gran variedad ofrecida y una vez finalizado el servicio únicamente deberá dar el cupón que incluye el libro el cual lleva su correspondiente código y no deberá abonar ningún pago.

A todo esto se une la facilidad de búsqueda ya que el cliente contará con una gran variedad de opciones del tema que esté buscando, todas dentro de un importe de igual valor y ya con las características detalladas con las que cuenta cada opción.

### **¿Qué crees que hará que los posibles clientes prefieran acudir a tu negocio y no a otro de la competencia?**

Creemos que nuestros clientes vendrán a nuestro negocio y no al de la competencia, debido a que actualmente en el mercado hay mucha variedad con respecto a estos libros, pero ninguno está pensando en la cantidad de gente que no los puede comprarlos simplemente por salirse de los cánones de la sociedad. De esta manera el

cliente se sentirá más cuidado ya que se será como si estuviésemos pensando en todo momento en él y sus necesidades.