

PROPUESTA DE VALOR

Lo que nosotros vamos a ofrecer es una nueva prenda innovadora en estos tiempos de mucho frío, la cual conseguiremos dar a las personas una nueva prenda donde no pueda pasar frío. Estos serán más seguros que las típicas mantas eléctricas ya que tiene una protección muy bien diseñada la que permite estar seguro para ese caso de desconfianza en caso de un accidente. Así prevenimos el frío con un diseño muy cómoda y a disponibilidad al alcance de todas las personas.

El valor de nuestro producto será el cualitativo porque más que por el precio de nuestro producto o la velocidad en la que daremos el servicio, que también contarán, nuestros clientes escogerán nuestro producto por la percepción que tendrán por nuestro producto.

Algunas de las distinciones de nuestro producto al lado de los de nuestra competencia, serán las siguientes:

- 1. La novedad:** El producto que vamos a ofrecer nosotros será una novedad en nuestro territorio español, dado que no hay otras empresas que ofrezcan este producto en España. La empresa más cercana que trabaja en este tipo de producto son empresas que solo fabrican las mantas eléctricas.
- 2. Facilitar el trabajo:** Otra de las ventajas que ofrecemos es que los consumidores de nuestro producto tendrán la posibilidad de garantía durante el primer año en caso de reclamaciones.
- 3. Diseño:** Otra de las características de nuestro producto es que para diseñarlo contaremos con la participación de una diseñadora profesional, muy socializada con la tecnología de calentadores. Al mismo tiempo de incorporar una nueva prenda nosotros le daremos la oportunidad de entrar en el mercado, ya que será el primero en tener el calentador en una chaqueta.
- 4. Precio:** El precio de nuestro producto destacará por tener un precio igual que a una prenda sin tener el calentador dentro, porque al final queremos adaptarnos a nuestros clientes que están dispuestos a pagar por algo que si valdrá la pena y poner en duda si le conviene una prenda que vale lo mismo a una chaqueta que si te calienta con el calentador
- 5. Accesibilidad:** Lo bueno de nuestra empresa será que la competencia más cercana son las mantas eléctricas, nuestra preferirá tener clientes dentro de la nación la cual no tendríamos gastos que pagar, como los gastos de envío.