

PROPUESTA DE VALOR

- ¿QUÉ VALOR ENTREGAMOS?
 - El valor principal que queremos entregar a los clientes mediante el uso de nuestro producto es la seguridad.
- ¿CUAL DE LOS PROBLEMAS DE NUESTRO CLIENTE ESTAMOS SOLUCIONANDO?
 - El problema principal que queremos erradicar mediante el uso de nuestro producto es que, en caso de accidente de tráfico, sea de moto o de coche, el accidentado no sufra más lesiones por culpa de los quitamiedos y las señales verticales, en los que más nos hemos fijado a la hora de pensar en nuestro producto, causan muchas lesiones, desde cortes leves hasta amputaciones, y eso es lo que queremos evitar.
- ¿QUE NECESIDAD ESTAMOS SATISFACIENDO?
 - La seguridad de la ciudadanía.

