

PROPOSICIÓN VALOR:

La proposición de valor es la agrupación de los beneficios (diferenciados de otras empresas), que **“ADYME Advice”** ofrece a los clientes y que obtendremos por nuestra rapidez y eficacia al asesorar a los nuevos emprendedores sobre qué criterios han de seguir para poder montar su empresa y qué es lo que más les conviene para poder tener éxito en ésta.

(Fuente: <https://www.marketeroslatam.com>)



En nuestro caso basamos nuestro éxito en que normalmente a la hora de crear una nueva empresa, los emprendedores están desorientados al no saber cómo y por dónde empezar a realizar trámites o el simple hecho de elegir una sociedad. **“ADYME Advice”** se volcará con el cliente para ofrecerle ayuda en estos aspectos y asesorarle en todo lo que necesite para poder llevar a cabo su proyecto. Así mismo los clientes que quieran asesoría para poder introducir un nuevo producto en el mercado, tendrán su propio proyecto personalizado que contará de numerosos consejos y advertencias sobre el mercado al que pertenece.

Desde el proyecto de gestoría, **“ADYME Advice”** tendrá apoyo en las charlas informativas a colegios que serán muy útiles para todos los nuevos emprendedores. En este caso, la proposición de valor será el poder gestionar las asignaturas de emprendimiento en los colegios.

Así mismo, se creará un *Manual para Dummies* con todos los pasos que habrán de seguir. El manual en sí es una herramienta de ayuda para que los clientes puedan tener los pasos por escrito y sobre todo que puedan ver las posibilidades que tienen según sus recursos de los que dispone cada uno de los clientes. La proposición de valor será que explica cómo crear una empresa de forma sencilla y práctica.

(Fuente: <https://www.entrepreneur.com>)



Todos estos servicios serán asequibles según las necesidades de cada cliente y según los recursos de los que disponga éste.

En nuestro caso, facilitamos a los emprendedores a crear su propia empresa y a impulsarlos en sus comienzos.