

1. PROPOSICIÓN DE VALOR:

Las razones por la que los compradores optarán por los productos de esta empresa serán las siguientes:

- Venta de **ropa de tallas grandes** para hombres, mujeres y niños (difícil de encontrar en el mercado).
- Artículos distinguidos por: el **logo de la empresa (FER)**, la **etiqueta** (que pondrá Made for FER) y el **objetivo social** que trae consigo.
- **Producción de ropa** → en manos de las **madres** de las niñas.
- Propuesta: **novedad** (artículos novedosos), y **disponibilidad** (prendas accesibles).
- Proposición de valor: **cuantitativo** (los precios asequibles), y **cualitativo** (objetivo social).

