

1. Proposición de valor:

A continuación pasamos a analizar las cualidades que caracterizan a nuestra empresa y que la hacen distinta de otras.

El producto de esta empresa se diferencia de la competencia en que esta aporta:

- **Novedad** en cuanto a que da:

-Ayudas económicas para los que no se puedan permitir todos los recursos que necesitan para mejorar a paliar su discapacidad.

-Distintas prestaciones: trabajo a los impedidos, es decir a aquellas personas que les sea difícil encontrar trabajo debido a su discapacidad. Y diferentes productos (sillas de ruedas, prótesis y muletas)

-Formación para aquellos que carezcan de ella y les sea imprescindible.



La **formación** y el **empleo** que ofrece esta empresa, es algo que otras empresas competidoras como “Quirumed” no ofrecen. Y esto es algo que resalta el valor de la empresa.

“Quirumed” es una empresa que se dedica a la distribución y comercialización de suministros médicos.

- Esta también es una empresa que personaliza sus productos, es decir, los hace con la mejor **calidad** para que resulten **duraderos** y con un **diseño magnífico y más estético**. Por ejemplo: si una persona se rompe la mano, la prótesis que compre en esta empresa se va a adaptar de forma correcta a su cuerpo y estéticamente va a ser del color de su tez de forma que va a poder disimular el hecho de que no lleve su mano verdadera.
- Sí que es verdad que al decir que los productos van a ser de buena calidad alguno se puede plantear que van a ser más caros, pero eso no es así, es decir, el precio va a ser asequible para todos aquellos que necesiten de nuestros servicios, por lo que va a haber una buena relación de **calidad-precio**. Y su uso va a ser sencillo y práctico.
- Los riesgos de la empresa son mínimos ya que a pesar de no tener experiencia la empresa firmará alianzas con otras empresas de nuestro ámbito y de esta manera vamos a poder ir evolucionando, concepto que ampliaremos más adelante.

