

## **PROPUESTA DE VALOR**

Para asegurar el éxito de la empresa debemos ofrecer al cliente una solución eficiente y única, es decir que no sea capaz de encontrar en ningún otro fabricante. El producto presentado basa su valor en los siguientes tres factores:

- **Barato:** Reducimos los costes monetarios y de tiempo que supone la labor de limpiar una persiana.
- **Sencillo:** Los clientes podrán realizar la limpieza de sus persianas con un simple movimiento realizado de subir y bajar la persiana.
- **Seguro:** eliminamos el riesgo de que una persona caiga al vacío al limpiar una persiana.

En definitiva, hacemos la vida del cliente más sencilla satisfaciendo su necesidad (limpiar las persianas) con un menor esfuerzo o coste e incrementando su seguridad.

