



## **Propuesta de valor**

En ese apartado hay que definir lo que vais a ofrecer, es decir, qué problema o necesidad vais a solucionarle a vuestro cliente.

Ofrecemos una chaqueta para combatir los cambios de temperatura permite gastarnos menos en comprar más ropa de invierno o de verano.

El problema para solucionar sería sobre todo favorable para la gente que vive en la calle y que no podría permitirse gastarlo en ropa, también puede servir para personas que viven en países con cambios de temperatura muy bruscos. Serviría también para que no sufriéramos menos refriados ya que nos afectaría menos el frío.