

PROPOSICIÓN DE VALOR

La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa.

El servicio que nosotras ofrecemos es un *sensor de sonido para orientar a las personas ciegas*, pero especialmente a las personas que han perdido la vista repentinamente.

Al ver que en Euskal Herria no se ofrecía este servicio, hemos visto la necesidad de ofrecerlo para que esas personas ciegas puedan llevar la vida más autónoma e independiente.

En este sentido constituye una serie de ventajas que ofrecemos a los clientes:

- **NOVEDAD:** Satisfacer necesidades hasta entonces inexistentes. Está muy relacionado con la tecnología
- **PERSONALIZACIÓN:** La adaptación del servicios a necesidades específicas de los clientes.
- **DISEÑO:** destacar un producto por la alta calidad de su diseño.
- **PRECIO:** Ofrecer un precio económico para que todo tipo de personas puedan acceder a nuestro servicio.
- **ACCESIBILIDAD:** También podemos crear valor poniendo servicios a disposición de clientes que antes no tenían acceso a ellos.
- **COMODIDAD:** Facilitar las cosas y hacerlas más prácticas, también puede ser una fuente de valor
- **USO FÁCIL:** Ofertar un servicio que no sea complejo para que todas las personas puedan entender el funcionamiento y puedan acceder a él con facilidad.