

Propuesta de valor



En este punto tendremos que decir la razón por la que los clientes elijan nuestra empresa en vez de cualquier otra. En este caso sería un valor cualitativo, es decir, tiene que ver con la percepción que el cliente tiene del servicio. Nuestra asesoría no va a ser una corriente, la nuestra incluye como diferente que se atenderá principalmente a través de Internet, por lo que se podrá atender a clientes de cualquier parte de España.