

PROPOSICIÓN DE VALOR

Valor de tipo cuantitativo: Porque nuestro producto tendrá un precio asequible para nuestros clientes, ya que buscamos su comodidad y satisfacción.

También con nuestra ayuda podrán comer sano en la hora de la comida, o les ahorrará tiempo evitando que salgan de sus trabajos a comer.

Diferencias de la competencia

Novedad: Lo que va a satisfacer este producto, es la comodidad de nuestros clientes a la hora de la comida.

Prestaciones: Se basa en que este táper tendrá un doble uso, porque se puede convertir tanto en plato como en un táper para llevar nuestros alimentos

Diseño: Es único, ya que es el único táper convertible en el mercado.

Precio: Como es un producto único, tendrá un precio superior a un táper parecido