

2.PROPOSICIÓN DE VALOR.

Elegirán comprar en nuestra empresa ya que vendemos un producto innovador.

Es un valor de tipo cualitativo porque tiene más que ver con la percepción que el cliente tiene del producto.

Nuestro producto se basa en la prestación porque quiere mejorar la necesidad del cliente en forma específica.

Nos basamos en la sencillez y en la prestación, así como dando promoción a nuestro producto.