

PROPOSICIÓN DE VALOR

1. ¿Qué necesidad o problema resolvemos?
2. ¿Qué es lo que hace diferente, y por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Educamos a los niños en la deficiencia que tiene la sociedad sobre cómo reaccionar ante un caso de parada cardíaca, atragantamiento u obstrucción de la vía aérea, de una forma didáctica y personalizada dependiendo de la edad. Además, añadimos comodidad en nuestro servicio ya que nos movilizamos por cada centro educativo del País Vasco.

El valor cuantitativo sería el precio de nuestros servicios, competitivo con el resto.

El valor cualitativo, será la percepción que el cliente obtendrá de nuestro buen servicio.

El cliente obtendrá el conjunto de beneficios que nuestra empresa les ofrece.

Ofrecemos comodidad,rapidez,eficacia y seguridad, además de la novedad de este servicio ya que no hay otra empresa que se dedique a dar charlas educativas como esta con movilidad a centros.