

PROPOSICIÓN DE VALOR

La necesidad del producto va a ser tener la mayor comodidad dentro de la vivienda, pudiendo controlar la temperatura a nuestro gusto y a larga distancia, cuyo factor diferencial va a ser la distancia en la que podrás gobernarlo, con un radio de 3000 km, con un aviso y soporte de averías, ya sea por fuga de gas o agua. Un factor a destacar va a ser siempre que en el sitio en el que estés disponga de un aparato de la misma marca también podrás utilizarlo en esa vivienda.

Satisfacción de necesidades, un aumento significativo de los ingresos personales del conjunto de la población o de un segmento de la misma, se puede generar en sociedades de productos.

Nosotros nos preocupamos por un mayor confort en tu vivienda, calefacción, los aires acondicionados más sofisticados.

Si lo que observamos es una elevación considerable del nivel educativo de una población determinada, el tipo de nuevas necesidades que podemos prever, la sensibilidad creciente por la ecología y el medio ambiente, en nuestro proyecto intentaremos incluir las empresas dedicadas a nuevos procesos de reciclaje o ahorrar energía renovable que podamos volver a utilizar para no malgastarla.

Carácter social nos referíamos en la población cada vez hay más miedos y de mayor envergadura que en otras épocas: miedos a los robos a la violación, y a accidente, etc..., de ahí, presentaremos que nuestro proyecto aparte de poder cambiar la temperatura de nuestra casa a distancia tendrá

también una alarma con sensores para que no cualquiera se pueda presentar en nuestra casa.

Cualquiera de ellos puede ser el factor diferenciador que ejerza una atracción sobre la clientela. No hay prácticamente ningún producto en el mercado que no es diferenciado de los demás por forma atractiva o ventajosa, pueden influir en la decisión de compra determinados factores de comodidad, confianza, ahorro de tiempo y de trabajo, aunque esto suponga que el precio del producto sea un poco más caro.

