

1.-Propuesta de Valor

La finalidad de nuestro producto es o bien que la urna pueda ser plantada y de ahí crezca una planta, o que el cliente pueda cuidar de esa planta.

Nuestro producto se sale del modelo tradicional de urnas ya que es un producto innovador y ecológico el cual aporta al cliente un sentimiento de cercanía a su ser querido,el cual un cementerio o una urna normal no proporciona, porque la planta la tienes que cuidar más y la urna tradicional la olvidas más.

El valor cualitativo de nuestro producto es la cercanía que mantendremos con nuestro cliente y la innovación.Ya que al tratarse de un tema delicado como puede ser el fallecimiento de un ser querido,tendremos que ser cuidadosos con nuestros clientes. Y la innovación porque se trata de un producto que la gente no suele ver como opción porque no la conocen o no saben lo suficiente sobre el producto.

El valor cuantitativo de nuestro producto es el precio,porque la urna en si vale 250€, y que sea un producto más barato que todos los gastos de un entierro,que pueden llegar a 850€ ,es algo en lo que el cliente se fijará a la hora de elegir nuestro producto.