

1.BALOREZKO PROPOSAMENA:

- Produktuari balio egoki bat jarri: prezioa, kalitatea...
- Segurtasuna izango da gure puntu nagusia, eta kontuan hartuko dugun lehena.

Balorezko proposamenarekin zer eskainiko dugun edo zer arazo edo behar konponduko dugun definitzea da; bezeroei eskaintzen zaien onura-multzoa da. Balore hau kualitatiboa zein kuantitatiboa izan daiteke. Balorea kuantitatiboa bada, neurgarria izango da, eta balorea kualitatiboa balitz, bezeroak produktu edo zerbitzu jakin baten inguruan duen ikuspegia.

Balorezko proposamena ez da produktua edo zerbitzua, horrekin lotuta dagoen kontzeptua baizik.

GURE BALOREZKO PROPOSAMENAK:

Zerbaiti balio bat ezarri: kalitatea, prezioa ... Gure enpresak kalitatezko produktuak eskainiko ditu eta ez edozein tokitan egindako belarritakoak.

Estatuko ekoizpena bultzatuko dugu eta ez atzerritar esplotazioan sortutakoak.

Konkretuki indarkeria jasan duten emakumeek diseinatutako belarritakoak eta piercing-ak eskainiko ditugu haiei ere modu batetan lagundu ahal izateko.

Gure zerbitzua euskaraz nahiz gaztelaniaz eskainiko dugu eta gainera hainbat belarritako eta piercing modelo izango ditugu aukeran.

Gure lehentasuna bezeroen segurtasuna izango da. Horregatik chip-ak ez antzemateaz ziurtatuko gara.

