# 1. BALIO PROPOSAMENA

***Gure enpresak bezeroei eskaintzen dien onura multzoa da, bezeroek gure alde egiteko arrazoi nagusia. Bilatzen duten soluzioa aurkituko dute eta horretarako zer behar duten jakin behar dugu eskaini ahal izateko.***

### 1.1. Zer behar edo arazo konpontzen duzue?

Lehenik eta behin, kilometro 0-ko produktu ekologikoak ekoizten ditugu. Tokiko ekonomia jarduerak sustatzen ditugu. Horrela gure bezeroek kilometro 0-ko produktuak ekoiztu ahalko zituzten, ondorioz, beraien beharra asetuko genuke.

### 1.2. Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?

Gure produktuen balioa, bai kualitatiboa, bai kuantitatiboa da, hau da, gure produktuak kalitate onekoak dira. Bezeroei erraztasuna eta eskuragarritasuna eskaintzen diegu tokiko produktuak direlako eta ez dutelako garraio kosturik ordaindu behar. Gure bezeroei, kalitate/prezio erlazioa ziurtatzen diegu. Horretaz gain, baratzeko produktuek onurak ekarriko dizkigute, ekologikoki landatutako produktuak izanik, besteak baino hobeak direlako.