

PROPUESTA DE VALOR

En ese apartado hay que definir lo que vais a ofrecer, es decir, qué problema o necesidad vais a solucionarle a vuestro cliente.

El producto que ofrecemos es un cierre portátil, el cual está diseñado para situaciones de emergencia por ejemplo en el caso de que la puerta de un servicio tenga su cierre estropeado.