

Proposición de valor.

La diferencia que ofrece nuestro producto con respecto a otros parecidos, es la ventaja de que funciona con energías limpias, puede durar más tiempo que utilizando otras energías no renovables, además de que se puede utilizar en cualquier espacio natural (playa, campo, picnic, camping, bosque...etc.) sin que contamine o haya peligro de provocar un incendio.

Nuestra proposición es de valor cualitativo, pretendemos que el cliente vea nuestro producto, como una alternativa a los que ya existen en el mercado, por las ventajas que ofrece.

Nuestra proposición de valor va a ser la razón por la que los clientes elijan nuestro producto en vez de cualquier otro, ya que consideran que en ella van a encontrar la solución o el servicio que buscan. Elementos que contribuyen a la creación de valor para el cliente: novedad, prestaciones y personalización.

