

PROPUESTA VALOR

La diferenciación de la competencia puede venir a través de los siguientes aspectos, por ello explica brevemente cada uno de ellos una vez analizada la competencia:

- **Novedad:** Nuestra empresa ofrece un servicio totalmente nuevo, original e innovador.
- **Prestaciones:** Ofrecemos varias maneras de plasmar la originalidad de cada uno en nuestra ropa única. Cada cliente tiene la oportunidad de crear su propia ropa a través de nuestra aplicación.
- **Personalización:** Hay infinidad de opciones de personalización en los productos que fabricamos, por lo que cada uno es único y hecho en especial para el cliente.
- **Facilitar el trabajo:** Nuestra empresa incluye un excelente servicio de transporte a domicilio, gracias a esto, los clientes no tienen la necesidad de desplazarse para comprar. De esta manera, disfrutarán de más tiempo para ellos.
- **Diseño:** A imagen y semejanza al cliente.
- **Marca/Status:** Es novedoso y por ello no tiene estatus en el mercado todavía.
- **Precio:** Depende del coste de fabricación de la prenda. Dirigido para clase media/alta.
- **Reducción de riesgo:** Nos adaptamos al cliente y eliminamos el riesgo de que no guste.
- **Disponibilidad:** Nuestro servicio está disponible las 24 horas del día 365 días al año. Además, se entregará el producto en cuestión a domicilio pasados de 10 a 20 días laborales.

SEGMENTACIÓN

Describir vuestro cliente segmentando por diferentes criterios, que pueden ser estos o cualquiera de los se diferencie del resto de posibles consumidores:

- **Edad:** para todas las edades
- **Sexo:** para todos los géneros
- **Nivel adquisitivo:** alto
- **Nivel educativo:** respecto a la costura y diseño de prendas
- **Gustos:** para todos los gustos
- **Frecuencia de compra:** en base a la necesidad del cliente
- **Los adaptados a tu producto:** para personas que quieren lograr un estilo único
- **Gusto por a las nuevas tecnologías:** se necesita una app