

Proposición de valor

La proposición de valor es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.

- La diferenciación de la competencia puede venir a través de:
- Novedad • Prestaciones • Personalización
- Facilitar el trabajo • Diseño • Marca/Status
- Precio • Reducción de riesgo • Disponibilidad

En nuestro caso nuestro proyecto es novedoso porque a nadie se le ha ocurrido esta idea. Nuestra empresa será la intermediaria para que los clientes realicen sus viajes deseados

Estos viajes estarán organizados a medida para los consumidores atendiendo a sus preferencias que enumeraran en las diferentes encuestas que realicen, actuando como intermediadores con las diferentes empresas que ya organizan estas actividades.

España está llena de lugares que visitar, una amplia carta gastronómica de degustar, muchas actividades que realizar...Pero nosotros nos encargaremos de la parte más tediosa que es organizar el viaje, para que nuestros clientes puedan disfrutar de una agradable visita a España sin complicaciones ni preocupaciones. Este servicio no solo estará disponible para personas españolas, sino que también ofrecemos nuestro servicio a cualquier persona del mundo que quiera disfrutar de un inolvidable viaje a nuestro país.