

PROPOSICIÓN DE VALOR:

Es **aquello que nos hace diferente de la competencia y por lo que nuestros clientes están dispuestos a pagar**, aunque cuando le preguntas a los clientes qué cosas les gustaría tener, muchas no son cosas por las que estarían dispuestos a pagar. Por eso, lo importante es que cubra una necesidad por la que sí estén dispuestos a pagar.

Muchos emprendedores se dedican a buscar cosas que a nadie se les haya ocurrido, pero nosotros elegimos **resegmentar un nicho** y optar por un enfoque innovador acorde con las nuevas modas, que en vez de crear una idea nueva, reforma conceptos de negocios ya existentes. Muchas veces, los clientes no se han planteado que se puede hacer otra cosa, porque nadie se lo ha ofrecido antes. Pero si somos capaces de **cambiar algo que existe y ofrecer** al cliente **mejoras en todo el proceso**, puede funcionar muy bien.

Este es el caso de **las Escape Room**, las cuales **están limitadas a un espacio físico y cerrado**, mientras que nuestra empresa apuesta por el entorno natural y la riqueza paisajística de nuestra provincia de Soria para hacer que los participantes **resuelvan una serie de acertijos y puzzles para avanzar** hasta encontrar el tesoro escondido mientras aprenden datos curiosos de la ciudad, admiran el entorno y realizan actividades físicas **fomentando así el trabajo en equipo y el turismo en zonas más despobladas** las cuales tienen mucho que ofrecer aunque la mayoría de la gente de grandes ciudades lo desconoce.