



## **1. La PROPUESTA DE VALOR**

### **¿Qué necesidad o problema resolvemos?**

Nuestra propuesta es complacer una necesidad primaria, que es la alimentación y la comodidad de llevar la comida mediante drones , sin necesidad de levantarse .

### **¿Que es lo que te hace diferente , y por lo tanto es porque tus clientes están dispuestos a pagarte?**

Ofrecemos un servicio innovador con el reparto de comida ,ya que utilizamos unos drones para distribuir la comida por el restaurante . Por lo que los clientes están dispuestos a pagar una cantidad de dinero debido al espectáculo que dan los drones , la comodidad , la innovación y la calidad de la comida .