



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.