

A la hora de hacer una buena propuesta de valor, debemos tener en cuenta las siguientes cuestiones:

- **¿Qué valor estamos entregando a los clientes?**

Los valores que entregaremos a nuestros clientes, teniendo en cuenta a lo que nos dedicaremos, serán valores y experiencias de conocimiento intercultural.

Por tanto, una buena propuesta de valor debe transmitir lo siguiente:

- Nuestro servicio resuelve el problema de la falta de aculturación y la necesidad de viajar en tiempos de pandemia.
- Los beneficios que ofrece nuestra propuesta son crecimiento en valores, en gastronomía, descubrir rincones secretos de otros países, así como su cultura general. También haría disminuir las actitudes racistas, la intolerancia y la xenofobia.
- Comparando con otras empresas y servicios, nuestra empresa es la única que lleva a cabo tal servicio en la localidad, por lo tanto, es motivo suficiente para que acudan a nosotros y no a otros.

- **¿Qué problema estamos ayudando a resolver?**

En nuestro caso, estamos ayudando a nuestros clientes a conocer las distintas culturas, acercándolas a ellos.

Con la ayuda de personas del extranjero y nuestro propio conocimiento, que podremos adquirir visitando distintos destinos del mundo, mostraremos a aquellos clientes que no puedan o no quieran viajar, los destinos, culturas, tradiciones, recursos, etc. que sean más llamativos, atractivos y más costosos tanto para los clientes como para nosotros.

- **¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?**

La necesidad principal que estamos satisfaciendo es el deseo de viajar y dar a conocer diferentes culturas.

Cada día son más las personas que están interesadas en diferentes culturas y adquirir experiencias y conocimientos sobre ellas. Para ello, contamos con varios recursos tangibles e intangibles, como son los puestos de cada país y el material informativo, didáctico, los paquetes turísticos, etc.

- **¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?**

Ofreceremos paquetes sobre un país determinado durante un periodo de 3 meses. En esos paquetes venderemos y promocionaremos un país por medio de charlas, conferencias, exposiciones, experiencias gastronómicas, experiencias vivenciales con medios digitales - como gafas de realidad virtual- actividades para niños, clases sobre el idioma de dicho país...

Nuestro segmento de público es general y es por ello, que se les ofrecerá a todos el mismo servicio y trato. En principio ofreceremos el servicio para un determinado número de personas y si tiene éxito, ofreceremos charlas más a menudo para otros grupos de personas.