

Proposición de valor

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**

Damos atención prácticamente inmediata y confidencial a necesidades particulares de menores de edad.

- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**

La instantaneidad del servicio, el anonimato del cliente y el tipo de asesoramiento al menor sobre temas más difíciles de plantear de manera personal/presencial.

La diferenciación con la competencia viene dada por la novedad del producto, la personalización, la facilidad del trabajo o la disponibilidad, por ejemplo.