

## BALIO PROPOSAMENA

- **Zer behar edo arazo konpontzen duzue?** COVID-19aren transmisioa ekiditen du
- **Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?** Kalitatea, zerbitzu ona eskeintzea, efizientea izatea, prezio-kalitate erlazio ona izatea.

Bezeroek gure enpresa, produktu edo zerbitzua aukeratzearen arrazoa da, eta lehiakideengandik bereizten gaituena.

Gure balioa izan daiteke:

- **Kuantitatiboa: adibidez, prezioa**
- **Kualitatiboa: adibidez, diseinua**

Lehiakideengandik bereiz gaitzezke honakoen bitartez:

- **Berritasuna**
- Prestazioak
- **Pertsonalizazioa**
- **Lana erraztea**
- Diseinua
- Marka/Estatua
- Prezioa
- **Arriskuen murrizketa**
- **Eskuragarritasuna**
- **Erabilerraztasuna**