



# PROPUESTA DE VALOR

Tras definir nuestros clientes potenciales, daremos paso a la propuesta de valor, mediante la cual mostraremos que es lo que ofrecemos a los clientes y por ende, los servicios por los que estos van a estar invirtiendo su dinero.

En nuestro caso, nuestros auriculares van a brindar una serie de beneficios distintos de los que los de otras compañías ofrecen, con el fin de diferenciarse de estas.

En primer lugar, nuestros auriculares poseen un sistema independiente, es decir, no necesitan de ningún otro dispositivo para funcionar, a saber; teléfonos móviles, ordenadores, relojes inteligentes,... etc. Si bien, como antes ha sido citado, el producto es independiente, en la configuración inicial del producto si sería necesario otro dispositivo para introducir todos los datos dentro de los auriculares bien por bluetooth, bien por cable y así poner en funcionamiento el producto.

En segundo lugar, los auriculares van a disponer de sistemas de audio de primera calidad que en los modelos de más alta calidad van a ser capaces de competir con los modelos más prestigiosos de otras marcas.

En último lugar, pero no menos importante todos los componentes de nuestros modelos que estén hechos de plástico, van a estar hechos a partir de plástico reciclado, siendo así respetuosos con el medio ambiente y apostando por una economía circular y sostenible.

