

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

### **1. ¿Qué necesidad o problema resolvéis?**

Con nuestro proyecto, lo que ofrecemos a nuestros clientes es una forma rápida de visualizar su fondo de armario. Por lo tanto, lo que pretendemos es ayudar a todo el que lo necesite a organizarse de una forma más rápida y sencilla.

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

Lo más innovador que ofrecemos es un personal shopper, el cual hará recomendaciones sobre conjuntos o posibles productos de interés y nos ayudará a encontrar nuestra prenda ideal en cualquier tienda. Nuestra relación con los clientes será más personal, ya que siempre se intentará tratar a cada cliente de la forma más atenta posible.