

PROPOSICIÓN DE VALOR

La razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia será por el precio ya que nuestras mesas electrónicas tendrán un precio competente reduciendo ganancias por mesa vendida y así aumentando la atracción de clientes lo cual producirá un aumento en las ventas y directamente un aumento de los ingresos.

Otra de las razones será el diseño ya que tiene un tamaño mucho menor que el de la competencia para que sea más fácil recogerla y guardarla. También destacará la configuración personalizada la cual la escogerá el cliente según sus gustos.

• Acabado lacado



VENTA-UNICA
.com
Todo el mobiliario al mejor precio



La diferenciación con el resto de las empresas será la novedad debido a que nuestra mesa tendrá bluetooth para conectar distintos dispositivos. Otro elemento diferenciador será una pantalla táctil de pequeño tamaño la cual servirá para elegir los dispositivos, subir y bajar volumen...

Esta mesa facilitará el trabajo sobre todo en institutos y aumentará la capacidad de atención y de desarrollo en asignaturas como los listenings de inglés o ver vídeos explicativos.

El precio será una ventaja ya que al ser una marca relativamente nueva y sin mucho status

