

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

- La idea surgió porque hay padres y madres que no disponen de mucho tiempo y quieren facilitar la movilidad junto a sus bebés. También pretende ser útil en caso de algún tipo de accidente que pueda surgir, por el cual la persona conductora se encuentre impedida o vea disminuida su movilidad.

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

- Nuestra calidad de productos que ofrecemos, la comodidad del producto y por la atención al cliente que damos.