



## 1 PROPOSICIÓN DE VALOR

En cuanto a nuestra proposición de valor cuantitativo nosotros vamos a ofrecer un precio inferior al existente en el mercado ya que las empresas competidoras son muy escasas (lo más cercano a España sería Italia) y los precios que ofrecen en sus productos consideramos que son muy elevados por la investigación de mercados que hemos realizado.

En referencia al valor cualitativo, las prestaciones además de decorativas para que el camionero se sienta como en casa contribuyen en la función de seguridad vial.

La personalización claramente es nuestra ventaja competitiva. Son exclusivos y personalizados en todos nuestros productos.

Otra diferenciación clave de nuestro proyecto es el diseño, que es la base de toda nuestra idea, así como la reutilización de materiales para diseño.

En cuanto al precio como comentamos anteriormente, no será tan elevado como el que demandan las pocas empresas que se dedican a este tipo de productos, pero a la vez la exclusividad y la calidad del mismo se verá reforzada por un precio más competitivo.

La disponibilidad será inmediata en productos pequeños que pudiera tenerse en stock y el tiempo de entrega en los proyectos se pactará con los clientes en función del diseño demandado así como el del material utilizado.

Marca/status. Creemos que tanto nuestro nombre que combina la palabra "Sariegu", sería un juego de palabras, ya que hace referencia al lugar donde reside la empresa y la unimos con lo que estamos estudiando y a lo que nos dedicamos el metal "Inox".

En cuanto al logotipo está formado por el nombre de la empresa, "Sariegu Inox" y por una imagen compuesta de una careta de soldadura y una pinza porta electrodos para soldar propio de nuestro sector. Además hemos elegido el negro y el amarillo pq son colores que representan muy bien lo que es un taller de fabricación mecánica.