



## PROPOSICIÓN DE VALOR

### ***¿Qué necesidad tiene la clientela y qué solución aportáis?***

La necesidad que tienen nuestros usuarios/as es que o bien a causa de que acaban de emigrar hace poco a España o, que llevan ya alrededor de 3 años, no disponen de muchas o tienen nulas redes de apoyo del propio país, impidiendo así una integración plena en este. La solución que proponemos es crear espacios donde se les abran las posibilidades de conocer a gente local en un espacio de confianza y acompañamiento por parte de nuestra empresa.

### ***¿Qué valor diferencial ofrecéis?***

El valor diferencial que ofrecemos es que actualmente no existe ninguna otra empresa o entidad que ofrezca nuestros mismos servicios, por lo tanto es una idea innovadora que creemos que realmente podría servir de ayuda al colectivo destinatario.

### ***¿Vuestra propuesta encaja en el tipo de clientela identificada?***

Pensamos que nuestra propuesta sí que encaja con la clientela identificada ya que hemos creado nuestra empresa en exclusiva para ayudar a dicho colectivo, buscando varias alternativas posibles para ajustarnos a sus características interpersonales.

### ***¿Por qué compraría una persona vuestro producto o servicio?***

Porque ayudamos a crear círculos cercanos que se puedan llegar a convertir en redes de apoyo, además de un espacio donde se puedan sentir comprendidos, intercambien su cultura con la nuestra y tengan la posibilidad de aprender el idioma, de esta forma intentamos ir eliminando ese sentimiento de desplazamiento y/o discriminación para que se sientan incluidos.