

Cultura a la taza

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?

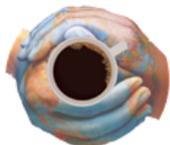
El valor diferencial que ofrecemos es que actualmente no existe ninguna otra empresa o entidad que ofrezca nuestros mismos servicios, por lo tanto es una idea innovadora que creemos que realmente podría servir de ayuda al colectivo destinatario.

¿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



Cultura a la taza

1.

Personas migrantes que llevan entre 3 meses y un año residiendo en España.

Como edad de referencia entre 18 y 55 años.

Que posean falta de recursos, dificultades relacionales, escasa red de apoyo y nulo o escaso conocimiento del idioma.

La clientela espera de nuestro negocio encontrar un lugar seguro donde poder crear una red de apoyo y/o contactos en el sitio donde se encuentra y así también aprender el idioma.

Si que tenemos un número de clientela potencial suficiente para poder llevarlo a cabo dado que ha habido un aumento de las migraciones a la Comunidad Valenciana los últimos años.