

Proposición De Valor

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Por ejemplo cuando vas a la discoteca o sales, usar un abrigo que se convierte en bolso.

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

Nos hace diferente el diseño ya que al poder adaptarlo a tu necesidad te aporta comodidad