

## MODELO BUSINESS CANVAS

### 2. PROPUESTAS DE VALOR

- Cubriremos las necesidades de nuestros clientes aportandoles unas dietas específicas entregándoselas semanalmente en sus respectivos domicilios.
- Nuestra ventaja competitiva se basa en que ningún restaurante de comida a domicilio ha ofrecido nunca a los clientes un trato personal, afectivo, cercano como el que vamos a aportar nosotros. Nosotros cuando vayamos a entregarles el pedido intentaremos alegrarles un poco el día hablando y preguntándoles por ellos haciéndoles sentir cómodos y transmitiéndoles confianza
- Nos elegirían porque nadie les ha podido aportar anteriormente este servicio y de la manera en que lo haríamos nosotros.

