

2. PROPUESTA DE VALOR

La **propuesta de valor** que damos no es el producto, sino todo lo que hay por detrás todo lo que vamos a poder hacer.

Nuestro producto se va a vender porque es **un producto de primerísima necesidad**.

A los posibles compradores les ofrecemos un producto, necesario, que no es fácil de obtener en aquellos lugares donde lo vamos a ofrecer, pero si es fácil obtenerlo a través de la tecnología que nosotros ofrecemos **generadores atmosféricos** que recogen el agua de la atmósfera simplemente enchufándolo o a través de placas solares.

Nuestro producto tiene varias ventajas respecto a otros productos de la competencia.

La **tecnología** de los generadores **es más resistente** y **aguanta más en el tiempo**, hablamos como **el doble de vida** del generador respecto a otros generadores.

El software del generador para su funcionamiento o posibles averías, está conectado desde fábrica, cualquier ingeniero puede detectar y solucionar el problema o explicar cómo hacerlo.

Otro punto a nuestro favor es la capacidad que tiene el sistema de calcular en cualquier región del mundo cuantos litros de agua atmosférica potable es capaz de producir en un año. Haciendo medias.

Y lo más importante vamos a llevar agua potable a regiones del mundo donde escasea en forma líquida, pero se puede obtener en gaseosa y mediante filtración obtenerla.

Dentro de la complejidad que pueda parecer la venta de la idea de negocio. Es más sencillo aún

