



# Propuesta de valor

*Las necesidades de los clientes se cubrirán transportando su pedido hasta el lugar y realizando el montaje del mismo, proporcionando seguridad de que está bien colocado y garantía en caso de cualquier incidente ( se rompe la colchoneta se deteriora en menos de 1 año,etc.)*

*La ventaja competitiva o valor añadido es proporcionar totalmente fiabilidad y seguridad a los clientes a la hora de realizar su compra.*

*Los clientes nos elegirán, ya que les proporcionamos fiabilidad a la hora de utilizar nuestro producto, porque nos adaptamos a las necesidades de los clientes, Porque la atención al cliente se hace lo mejor posible solucionando cualquier tipo de duda o problema que les pueda surgir.*