

1. Proposición de valor

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

Nuestra app ayuda a familias a encontrar a la persona que necesitan para ayudar en casa, cuidar niños, buscar sitios para viajes familiares, etc. Lo que hace diferente a nuestra empresa es el hecho de que ofrece todas las necesidades que una familia pueda necesitar en una misma aplicación.