

BALIO PROPOSAMENA

Baloretzko proposamenean datza bezeroek gure enpresaren, eta ez beste baten, alde egiteko arrazoi nagusia. Izan ere, gure bezeroek bertan aurkitu beharko baitute bilatzen duten konponbide edo zerbitzua. Honetarako beti sahiatuko gara gure konpetentzia enpresei bai zerbitzu bai produktu hobegoekin erakartzen.

Gure balorea proposamena bi motatakoa izan daiteke:

- kuantitatiboa
- kualitatiboa

Balorea **kuantitatiboa** bada, neurgarria izango da; esate baterako, mezularitzaenpresa baten adibidea hartuz gero, prezioa edo abiadura balore neurgarriak izango dira.

Balore **kualitatiboa**, berriz, bezeroak produktu edo zerbitzu jakin baten inguruan duen ikuspegiarekin dago lotuta. Kasu horretan, diseinua edota bezeroaren esperientzia bezalako faktoreak hartzen dira kontutan gure produktua erabiltzeko orduan.

Gure kasuan, bezeroen iritzietan oinarrituko dugu gure produktua. Gure helburua erosotasuna, segurtasuna eta eraginkortasuna eskaintzea da, txirrindularien arriskuak murrizteko asmoz. Erosotasunari dagokionez, led argiak jarriko ditugu, oso arinak baitira eta ez dute asko okupatzen, honek gure produktua bizkarrera ondo akoplatzea ahalbidetuko duena.

