

Propuesta de valor

¿Qué valor le damos a los clientes?

Le damos un gran valor.

¿Qué problema o necesidad de nuestros clientes estamos ayudando a resolver o satisfacer?

Satisfacemos a nuestros clientes ofreciéndoles diseños o desarrollos de ideas que ellos lleguen a plantear sobre ellos.

¿Qué tipos de productos o servicios ofrecemos a cada uno de nuestros segmentos clientes?

- Ofrecemos pegatinas de vinilo.
- Hacemos nuestros propios diseños.
- Desarrollamos las ideas que los clientes deseen.
- Colocamos las pegatinas.

- Describir las necesidades o deseos que van a cubrir.
El deseo de poder tener la calcomanía que ellos deseen.
- Aspectos complementarios: PRODUCTO / SERVICIO BÁSICO + EXTRAS (envase, marca, servicios, garantías, mantenimiento...).

Producto:peatinas de vinilo

Marca:On four

Servicios:desarrollo de diseño 10€,colocar el vinilo 5€,pegatinas echas por nosotros 2,50€.

¿Por qué van a comprar/contratar a nuestra empresa y no a la competencia?

- Ofrecemos buenos diseños y desarrollamos ideas que el cliente quiera.
- Proporcionamos un servicio de calidad
- Buenos precios

¿Cuál es la ventaja competitiva? ¿Cuál es nuestra propuesta de valor DIFERENCIAL?

Desarrollamos las ideas a gusto del cliente