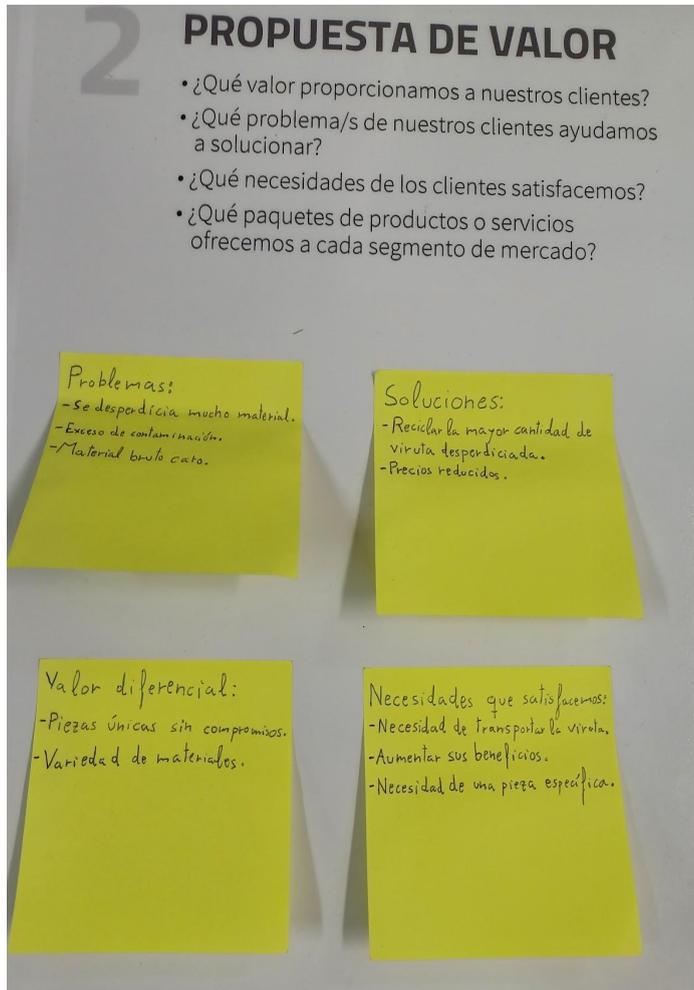


## 2.-PROPUESTA DE VALOR



**2 PROPUESTA DE VALOR**

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema/s de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

**Problemas:**

- Se desperdicia mucho material.
- Exceso de contaminación.
- Material bruto caro.

**Soluciones:**

- Reciclar la mayor cantidad de viruta desperdiciada.
- Precios reducidos.

**Valor diferencial:**

- Piezas únicas sin compromisos.
- Variedad de materiales.

**Necesidades que satisfacemos:**

- Necesidad de transportar la viruta.
- Aumentar sus beneficios.
- Necesidad de una pieza específica.

Los clientes antes de contratar los servicios de CMSM se enfrentan a diferentes problemas como el desperdicio de una gran cantidad de viruta que después no van a poder utilizarla para la producción. La solución de la empresa de reciclaje CMSM es reciclar la mayor cantidad de viruta producida y devolverla en una forma específica por el cliente. De manera que podrán aprovechar mucho más material y de manera económica puesto que el servicio es más accesible que el presupuesto del material en bruto. Los servicios que ofrece la empresa a diferencia de las demás, trabajan con mucha variedad de materiales y producen piezas personalizadas por el cliente y sin necesidad de fabricar una mínima cantidad, este servicio no lo ofrece casi ninguna empresa. Así CMSM consigue satisfacer a sus clientes cumpliendo con las exigencias de cada uno y teniendo en cuenta las diferentes necesidades que pueda tener cada cliente.