

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?

Problema 1: El producto se puede romper por su mal uso.

Solución 1: proporcionar al cliente un servicio en caso de que se rompa (Garantía)

Problema 2: El cliente puede no estar satisfecho con el producto

Solución 2: ofrecer una devolución del producto (con un reembolso en los próximos días)

Problema 3: No tener cerca de su ubicación un punto de recogida del producto

Solución 3: Servicios a domicilio

Valor a proporcionar

- Eficacia
- Organización a la hora de buscar llaves
- Establecimiento de tiempo

Venta

Ofrecemos un producto a medida de pidiendo de lo que quiera al comprador

Ofrecemos todo tipo de llaves allen juntas en un maletín con su utensilio para usarlas. Comprando cualquier producto obtendrán una garantía de 2 años y una devolución en caso de que no supere los 30 días. También, comprando cualquier herramienta podrá ser enviada a domicilio (Nacional) gratuitamente, siempre y cuando el pedido supere los 50€.