

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?

7. ¿QUÉ VALOR PROPORCIONAMOS?

Servicios personalizados
Seguridad
Comodidad

2. PROBLEMA:



2. SOLUCIÓN:



3. SATISFACEMOS...

La necesidad de prescindir de tu maleta, para hacer más cómodo tu viaje

4. ¿QUÉ OFRECEMOS?

Servicio de recogida y transporte de equipaje

La necesidad que satisfacemos a nuestros clientes es poder tener más **libertad y comodidad** a la hora de viajar pudiendo **prescindir** de su maleta.

Las identidades que nos diferencian de otros negocios son los **servicios personalizados**, y por supuesto, la **seguridad** ya que en cada uno de nuestros servicios está incluido un **seguro de responsabilidad**, el cual protege los daños materiales y personales que se puedan ocasionar.

La principal diferencia entre otras instituciones y nosotros es que las demás tan solo las guardan y el cliente debe ir a dejar y recoger la maleta. Lo que hace **especial** a Baggy, y por tanto, lo que le aporta **valor añadido**, es que si contrata nuestro servicio desde nuestra app, web o por teléfono, el cliente no tendrá que traer sus pertenencias a nuestro local si no que nosotros las **recogeremos** en el aeropuerto/estación a la hora que llegue de su viaje, y la transportaremos **al lugar** y a la hora que desee.

PROBLEMA



SOLUCIÓN

