

PROPOSICIÓN DE VALOR

1. ¿Qué necesidad o problema resolvéis?

A la hora de candar la bici, resolvemos el problema de tener que comprarte un candado nuevo y además con nuestro proyecto es mucho más cómodo ya que nuestros candados estarán situados en las zonas de aparcamiento, provocando que nuestros clientes no se tengan que preocupar de tener que llevar por la calle.

2. ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Novedad: Somos únicos, no hay ningún producto similar al nuestro en el mercado.

Facilitar el trabajo: Hacemos la vida de nuestros clientes mucho más fácil, ya que con nuestro producto no tienes que llevar encima un candado con lo incómodo y pesado que son.

Precio: Tenemos precios muy asequibles y que a la larga te salen más rentables que comprar un candado nuevo.

Reducción de riesgo: ahora que se está incrementando los robos a bicis y patinetes, gracias a nuestros candados los robos disminuirán mucho debido a la dificultad que supone romper un candado de calidad.

