

PROPOSICIÓN VALOR:

- ¿Qué necesidad o problema resolvemos?
 - Resolvemos el problema del aislamiento de las personas mayores, no tiene que limitarse a vivir sus últimos días de vida en un asilo, en cuatro paredes, si no poder respirar aire limpio y poder cuidar su propia planta.
- ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?
 - La gente mayor prefiere siempre pasar un día en el campo que un día encerrado en un asilo, además de ello le damos la oportunidad de conectar nuevamente con la naturaleza.