

PROPOSICIÓN DE VALOR

El estado del mercado considera que nuestro producto parte con ventaja porque la gente quiere productos que hagan una labor doméstica para ahorrar tiempo o simplemente porque las familias lo ven como algo necesario.

La limpieza de ventanas vale 35 euros la hora. Esta fuente nos ha servido para conocer el estado en que va a estar nuestra empresa en el mercado. Sabemos lo que gasta la gente que no tiene tiempo para limpiar las ventanas

Además, existe una investigación (noticia) respecto a la limpieza de ventanas. Dice que para la limpieza de los rascacielos de Nueva York están sustituyendo a las personas por máquinas.

Nuestro producto está en la introducción ya que es nuevo en el mercado y alcanzará el crecimiento con el paso del tiempo porque es un producto innovador. Estará en constante crecimiento ya que está destinado a diferentes tipos de públicos y esto hará que no tenga opción de decrecer.

La Venser al principio tardará en crecer ya que a la gente le creará la duda de como trabaja pero al descubrir la utilidad del producto empezará a crecer más rápido sus ventas. Atacaremos al mercado diversificado ya que atacamos a diferentes nichos, por

ejemplo, a las familias y a las empresas