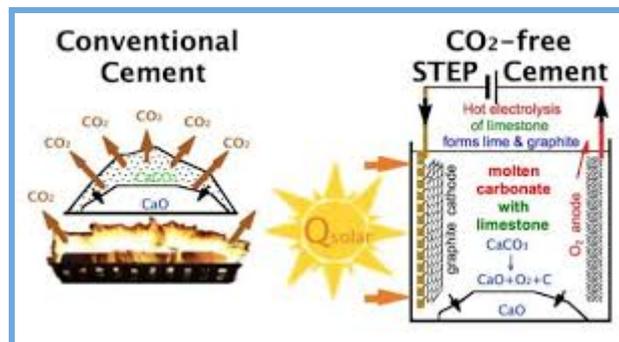


## PROPOSICIÓN DE VALOR

En ese apartado hay que definir lo que vais a ofrecer, es decir, qué problema o necesidad vais a solucionarle a vuestro cliente

**¿Qué necesidad o problema resuelve?**

Principalmente nuestro proyecto va a contribuir a generar energía renovable. Este es un punto muy importante ya que resuelve la necesidad de la población actual a la contribución de la reducción de la huella de carbono. Además, de que será una de las energías renovables más accesibles del mundo.



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

Nuestro proyecto va a revolucionar el mercado de la construcción, ya que con esta nueva tecnología se pretende solucionar uno de los problemas que tiene la población actualmente, el pago elevado de la electricidad, de esta manera lo que se pretende es que las familias puedan llegar a ser autosuficientes con su vivienda, sin necesidad de terceros (las compañías eléctricas).

