

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.

Nosotros lo hemos hecho con la intención de que la gente que está concienciada con el medio ambiente gaste menos papel para reducir el consumo de papel y no haya tanto consumo de papel porque sabemos lo que puede conllevar.