

2. PROPUESTAS DE VALOR

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

Eficiencia en el trabajo.

- ¿Qué problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?

Eliminar la figura del intermediario.

- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?

La entrega de productos que les saque rentabilidad.