

# **PROPUESTA DE VALOR**

***¿Qué necesidad o problema resolvéis?***

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

Resolvemos el problema de la gente cuando tiene averías en el coche o necesitan el mantenimiento anual.

Nuestra empresa se diferencia porque ofrecemos un servicio barato a manos de gente con discapacidad, apoyando la inclusión de las personas con menos oportunidades laborales debido a su condición