

PROPOSICIÓN DE VALOR:

- *¿Qué necesidad o problema resolvemos?*

Hemos detectado una necesidad de las personas de la **tercera edad**. Las personas mayores no están acostumbradas a las **nuevas tecnologías** y cada vez les cuesta más utilizarlas y comprenderlas a medida que estas evolucionan.

- *¿Qué es lo que nos hace diferentes y, por lo tanto, es por lo que nuestro cliente está dispuesto a pagarnos?*

La propuesta de valor que tenemos es que nuestro **reloj** contiene **múltiples funciones de asistencia** que son **muy fáciles de utilizar**. El reloj cuenta con **iconos grandes** porque pensamos que es una de las dificultades que encuentran las personas de tercera edad. También cuenta con un **lenguaje simple** y **muy claro** para que no les cueste entenderlo. Entre otras muchas más ventajas.