

Propuesta de valor.

Una buena propuesta de valor es la diferencia entre hacer las cosas bien o hacer las cosas mal.

Teniendo que tener un punto innovador y diferencial en nuestro producto.

Luego de hacer una búsqueda en Internet sobre un producto con unas características similares al nuestro, nos dimos cuenta que no tenemos competencia en el sector. Seríamos los únicos en realizar la actividad, pudiendo tener al principio un boom por ser una idea divertida.

Al ser un producto que nunca antes se ha hecho va a despertar curiosidad en la gente, ya que a todo el mundo le gusta una batalla de agua, pero cuando tienes “ventaja” sobre el rival la batalla pasa a ser frenética que es lo que nos gusta en estos casos.

Nos posicionamos desde un principio como una empresa de un alto caché por tener un producto exótico no al alcance de todos con unas calidades similares a las del ejército de EE.UU y una seguridad ejemplar para que el piloto nunca sufra daños ni sea mojado.

Para ser una empresa llamativa ofreceremos un servicio preventa y posventa excelente resolviendo todos los problemas y dudas en menos de 12h, además el mini tanque contará con una garantía de 10 años para los fallos de fábrica y para todo el sistema de alta presión y disparo del agua.