

PROPOSICIÓN DE VALOR

Se trata de un agrupamiento de los beneficios que nuestra empresa ofrece a nuestros clientes. Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa y en este caso nuestro servicio y lo que nos diferencia de la competencia.

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

Resolvemos la necesidad a las personas que tengan discapacidades que dificultan el poder acudir a una clínica dental.

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

Porque no contamos con este recurso en nuestra población, ya que todas las clínicas se enfocan en la atención presencial. Ninguna de ellas contempla que existen pacientes con dificultades o discapacidades, quienes enfrentan barreras significativas para acceder a la atención odontológica convencional.

La propuesta de valor de nuestra empresa se destaca por varios factores clave, todos enfocados en ofrecer una atención dental accesible y de calidad para personas con discapacidades. Los aspectos más importantes son:

1. **Accesibilidad:** Servicios adaptados, y visitas a domicilio, eliminando barreras físicas y logísticas.
2. **Comodidad:** Atención en el hogar o en instituciones, facilitando el acceso sin necesidad de desplazarse.
3. **Atención especializada y empática:** Personal capacitado para tratar a pacientes con diversas discapacidades, ofreciendo un trato humano y personalizado.
4. **Calidad del servicio:** Tratamientos odontológicos de alta calidad, utilizando recursos de calidad y adecuados.
5. **Seguridad:** Estrictos protocolos de higiene y seguridad a domicilio.
6. **Precio accesible:** Tarifas adaptadas al segmento, con opciones de financiamiento y colaboración con instituciones médicas públicas (Osakidetza).
7. **Conveniencia y flexibilidad:** Horarios amplios y facilidad para agendar citas.
8. **Educación y sensibilización:** Programas para educar a pacientes y sus familias sobre el cuidado dental adecuado.

Estos factores hacen que nuestra propuesta sea integral y adaptada a las necesidades específicas de nuestro público objetivo, mejorando tanto su acceso a los servicios como su experiencia en el cuidado dental.

¿Qué tipo de valor representamos?

El servicio que estamos ofreciendo es **cualitativo**, ya que se enfoca en la experiencia del paciente y en brindar una atención personalizada a personas con discapacidades. Esto incluye aspectos como la empatía, la seguridad, la comodidad y la calidad del trato, que no son fácilmente medibles de forma cuantitativa. Aunque se pueden recopilar datos numéricos como el número de pacientes e ingresos económicos, la propuesta principal se basa en mejorar la experiencia humana y emocional del paciente lo que lo convierte en un servicio principalmente cualitativo.



Conclusión:

La propuesta de valor de nuestra empresa se distingue por su enfoque inclusivo y personalizado, dirigido a resolver las barreras que enfrentan las personas con discapacidades para acceder a servicios odontológicos. Al ofrecer accesibilidad, comodidad, atención especializada, precio adaptado, logramos cubrir una necesidad que no está atendida en nuestra comunidad. Este modelo de servicio, refuerza nuestra posición como líder en innovación y compromiso social en el ámbito odontológico.

