



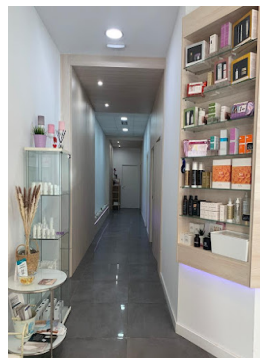
Punto 1: PROPUESTA DE VALOR

Una de nuestras propuestas de valor es la novedad y la personalización que ofrecemos de disponer en la propia clínica de un escáner facial que permite analizar qué tipo de piel tiene cada persona para así ofrecer unos tratamientos y productos más adecuados y personalizados acorde con cada uno. También hay que añadir que nuestros son únicos y exclusivos de nuestra marca, es decir, no son copias de otras. Una de las razones por las que pensamos que esto nos hace destacar es porque, a pesar de que puede que exista en otras comunidades, nosotras no conocemos de alguna clínica en Valencia que disponga de este aparato; también pensamos que esto a nuestros clientes les puede interesar e impresionar.



Escáner facial

Otra propuesta es la prestación que se basa en proporcionar nuestros propios productos de una manera visual, puesto que están expuestos en una vitrina de cristal, llamando la atención de los clientes para así facilitar su compra. Otra de las prestaciones es dar a conocer nuestros tratamientos y productos a partir de un QR que tendrá acceso a nuestra página web. Este se situará en las mesas de la cafetería de nuestra clínica, para que, de este modo, mientras esperan, puedan ir mirando tratamientos, del antes y después para así captar su atención y que pueda surgir la necesidad de realizarse más tratamientos o de adquirir más información sobre estos.



Vitrina con productos



CLÍNICA PERFECT AR



También, en cuanto al diseño, podemos destacar los servicios que ofrecemos en las diversas plantas, puesto que, en lugar de disponer de una sala de espera en la que tienen revistas de cualquier tipo, nosotros les ofrecemos de una sala de espera en forma de cafetería, donde las revistas que estarán a su alcance estarán enfocadas en nuestros tratamientos.

Para basarnos en la marca y el precio, queremos ofrecer tratamientos estéticos que, por lo general, tienen un precio más elevado, ponerlos a un precio más asequible, que haga que las personas nos elijan para ahorrarse dinero y esto hago que, a su vez, al ahorrarse dinero en el tratamiento que desea, se plantee la opción de realizarse otros, y poder comprar nuestros productos para su cuidado y seguimiento. También planteamos la idea de regalar pequeñas muestras de nuestros productos cosméticos acorde al tratamiento realizado.