

PROPOSICIÓN DE VALOR



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

Mi cliente son las personas que necesitan acero, pero a la hora de comprar este no solamente encontrará cierta facilidad al nosotros tener una **aplicación para facilitar la compra**, sino que también a través de esta aplicación nos puede dar su chatarra para nosotros poder reciclarla. Pero a parte de esto, nosotros **vendemos el acero a un precio más barato**, ya que mientras que en el mercado el acero está a 1.1 €/kg, nosotros lo vendemos a 0.8 €/kg con la misma calidad y encima reciclado para apoyar al medio ambiente.

¿Qué **necesidad o problemas** resolvemos?

Empresa de **reciclado de chatarra sostenible**: esta empresa recogerá el material metálico dañado para reciclarlo en sus factorías para poderlo fundir y que vuelva a ser útil. De esta forma resolvemos el material metálico inutilizado por las personas y desguaces para después poder darle utilidad, también en los desguaces **acabamos con el desperdicio y la contaminación de material metálico**.