



1. PROPUESTA DE VALOR

La proposición de valor define lo que hace única a la empresa y el beneficio principal que ofrece a sus clientes. Este valor puede ser cuantitativo (por ejemplo, precios más bajos o rapidez en la entrega) o cualitativo (como diseño atractivo o buena experiencia de cliente). La clave es entender por qué un cliente preferiría esta empresa en lugar de otra.

- Identificación de beneficios

1. Cuidamos el medio ambiente
Usamos productos de limpieza ecológicos que no dañan la naturaleza. Si te importa el planeta y quieres que tu hogar o negocio esté limpio sin hacerle mal al medio ambiente, somos la opción ideal.
2. Precios accesibles
A pesar de ser ecológicos, nuestros servicios son súper económicos. Creemos que cuidar del planeta no tiene que ser caro, así que te ofrecemos limpieza de calidad a precios que no te van a romper el bolsillo.
3. Limpieza de calidad
No solo nos importa el medio ambiente y el precio, también nos aseguramos de que el servicio sea efectivo. Ofrecemos una limpieza profunda y de calidad, sin comprometer los resultados solo porque usamos productos naturales.

Así que, si buscas una opción verde, asequible y que realmente haga el trabajo, somos lo que necesitas.

- Redacción de la "Propuesta de Valor".

Ofrecemos servicios de limpieza ecológicos, efectivos y a precios accesibles, cuidando tanto tu espacio como el medio ambiente. Con nosotros, puedes disfrutar de un hogar limpio y saludable sin comprometer tu bolsillo ni el planeta