

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

- Resuelve un problema real y urgente que enfrentan muchas personas ciegas: la dificultad para moverse solas y con seguridad.

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

Nos diferencia de la competencia el hecho de ofrecer una descripción detallada y en tiempo real del entorno, minimizando riesgos y aportando confianza al usuario.

Lo que nos diferencia de las otras empresas es que, tenemos una configuración avanzada y actualizada a tiempo real todo el día, 24/7, por ejemplo, cuando un bar saca a veces su terraza fuera, los ciegos no pueden saber si esta vez está fuera. Por lo tanto, la configuración que hemos creado ha sido la de detectar esas “terrazas” para que no surjan imprevistos.