

CANVAS

PROPOSICIÓN DE VALOR:

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**

La salud mental de los jóvenes.

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

Es una aplicación digital y gratis por lo que la tienes a tu disposición siempre que lo necesites.

Lo que nos hace diferentes de las demás empresas del sector podría ser la novedad, la personalización, el diseño, el precio y la disponibilidad.