



CANVAS:

PROPOSICIÓN DE VALOR:

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

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



La proposición de valor es lo que hace que los clientes elijan nuestra empresa antes que otras. Es la forma en que nuestro servicio de diseño resuelve un problema o cubre una necesidad, y lo que nos diferencia de la competencia. Podemos ofrecer valores cuantitativos, como precios accesibles o rapidez en las entregas, y valores cualitativos, como un buen diseño, creatividad y una experiencia agradable para el cliente. En resumen, nuestra propuesta de valor es lo que hace especial nuestro trabajo y lo que ayuda a que los clientes confíen en nosotros.