

PREPUESTA DE VALOR



La propuesta de valor de un producto se centra en los problemas específicos del cliente que se buscan resolver. A continuación, se describen las principales necesidades identificadas y cómo el producto ofrece soluciones concretas.

Música de calidad y seguimiento del producto: El dispositivo permite reproducir música con buena calidad de sonido e integra funciones de seguimiento, lo que mejora la experiencia del usuario y reduce el riesgo de pérdida del producto.

Mayor duración: Está diseñado para ofrecer una vida útil más larga, tanto en batería como en resistencia de los materiales, disminuyendo la necesidad de reemplazos frecuentes.

Cancelación de ruido: Incorpora tecnología de cancelación de ruido que mejora la claridad del audio y permite una experiencia más cómoda en entornos ruidosos.

Financiación sin intereses: Ofrecer opciones de pago sin intereses facilita el acceso al producto, eliminando barreras económicas para los clientes.

Modelo básico a menor precio: La disponibilidad de una versión más económica permite llegar a un segmento de mercado más amplio, manteniendo las funciones

esenciales.