



LA PULIMÓVIL

2. Propuesta de valor.

Son todos los productos o servicios que la empresa ofrecen a sus clientes y todos aquellos elementos diferenciadores que harán que nos prefieran sobre la competencia. Es decir, la razón por la que el cliente va a decidir comprar nuestro producto o servicio. Debemos ajustar la propuesta de valor a cada grupo de clientes.

Como vemos, segmento de clientes y propuesta de valor están íntimamente relacionados.