

Estamos hablando de nuestra proposición de valor. Se trata de un agrupamiento de los beneficios que mi empresa ofrece a sus clientes.

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Resolvemos la necesidad de que las personas mayores puedan hacer cosas en su vida cotidiana (como cargar las bolsas de la compra o salir a pasear) que igual si estan solos sienten inseguridad por si les pasa algo

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

Nuestra diferencia radica en que transformamos la asistencia a mayores en un servicio ágil, seguro y cercano