

## Proposición de Valor

El problema que resolvemos principalmente es que las puertas no se cierren tan frecuentemente, sujetar las puertas para que se mantengan abiertas para no tener que abrir todo el tiempo estas. Parece un problema mínimo pero que afecta a muchas casas y proporciona comodidad.

Nuestro valor puede ser cuantitativo en cuanto a precio en €, no tenemos un precio fijado ya que hay que investigar el costo de los materiales y fabricación previa, y el valor también puede ser cualitativo, proponemos un nuevo diseño de sujeción de puertas.

Al ser una nueva empresa nos puede diferenciar de la competencia el ser nuevos en el mercado, la novedad siempre llama la atención, también el diseño del producto, ser diferentes a los ya hechos, y también destacamos por ser una marca nueva, el precio es lo que más le importa a los clientes, por ello intentaremos que sea lo más barato posible para competir en nuestro mercado. La gente tendrá total disponibilidad ya que nuestro producto se venderá online y cualquier persona que tenga acceso a Internet podrá comprarlo.

## Valor de Producción

El valor de producción que aporta nuestro producto es sobre todo para las personas mayores o de movilidad reducida para que puedan mantener las puertas de su casa abiertas sin necesidad de agacharse para poner el tope o poner una cuña.