

2. PROPOSICIÓN DE VALOR (20%)

A. PROBLEMA

Muchas personas quieren vender productos de valor o colecciónismo, pero no saben cómo llegar de forma segura tanto a compradores nacionales o internacionales. Por otro lado, los compradores desconfían de la autenticidad, el estado del producto o el proceso de envío, lo que genera inseguridad en el mercado.

B. NOVEDAD

La Saucana S.L. Ofrece un servicio integral como intermediario, encargándose de todo el proceso: verificación del producto, almacenaje, venta, subastas especiales y envío seguro, generando confianza tanto en compradores como en vendedores.

C. FACTORES DESTACABLES

- Seguridad y confianza
- Especialización en colecciónismo
- Gestión completa del proceso
- Acceso a mercados internacionales
- Comisiones claras y transparentes
- Seguimiento de envíos