

➤ **El valor añadido que ofrece la empresa. ¿Cuál es su propuesta de Valor?**

La empresa que contribuya a que exista una sociedad mejor y una sostenibilidad medioambiental.

➤ **¿Características diferenciadoras tiene la empresa? y ¿el producto?**

Deberá ser una empresa con mayores responsabilidades económicas, sociales y medioambientales. Es decir, empresas no de la sociedad, sino "para" la sociedad.

Los productos se comparten, se optimizan y por lo tanto se contribuye con ello a la sostenibilidad ambiental y a la mejora de la sociedad.

➤ **¿Qué nichos de mercado han detectado? Segmentación de clientes. - ¿Cómo orientan sus estrategias de venta?**

- La especialización de actividades y productos.
- Fidelizar al cliente. Si está satisfecho y seguro de lo que compra no querrá cambiar, ni buscará la competencia.
- Mayor valoración del producto. Los clientes se convertirán en vendedores (el popular "boca a boca").
- Atraer el talento. Los más preparados querrán trabajar en la empresa por el prestigio que conlleva.