

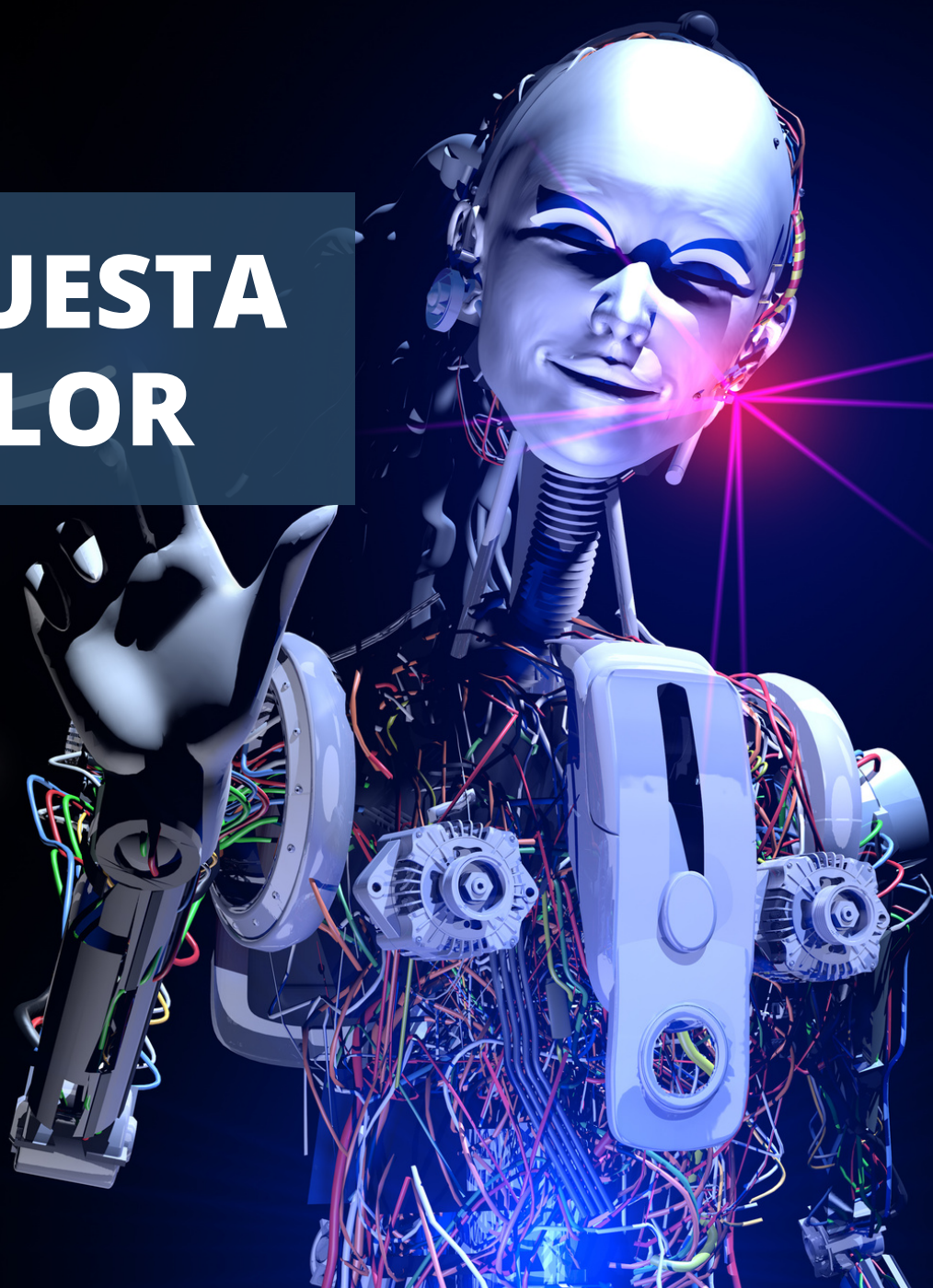
VOL #1 - 2022

BUSINESS

MAGAZINE

EDICIÓN ESPECIAL

PROPUESTA DE VALOR



WWW.MAKEMAS.CO

TABLA

03

COPYRIGHT 2022

04

DEFINICIÓN

05

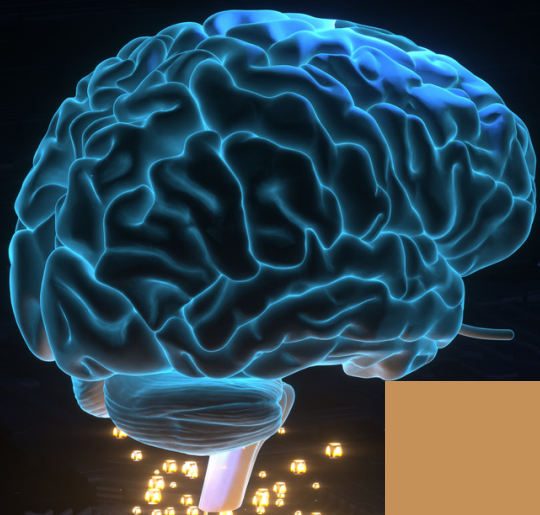
**CLAVES PARA DEFINIR
LA PROPUESTA DE
VALOR**

06

**MÉTODOS PARA EL
DESARROLLO**

08

BENEFICIOS



CONTENIDO

COPYRIGHT

2022



Por Makemas S.A.S.

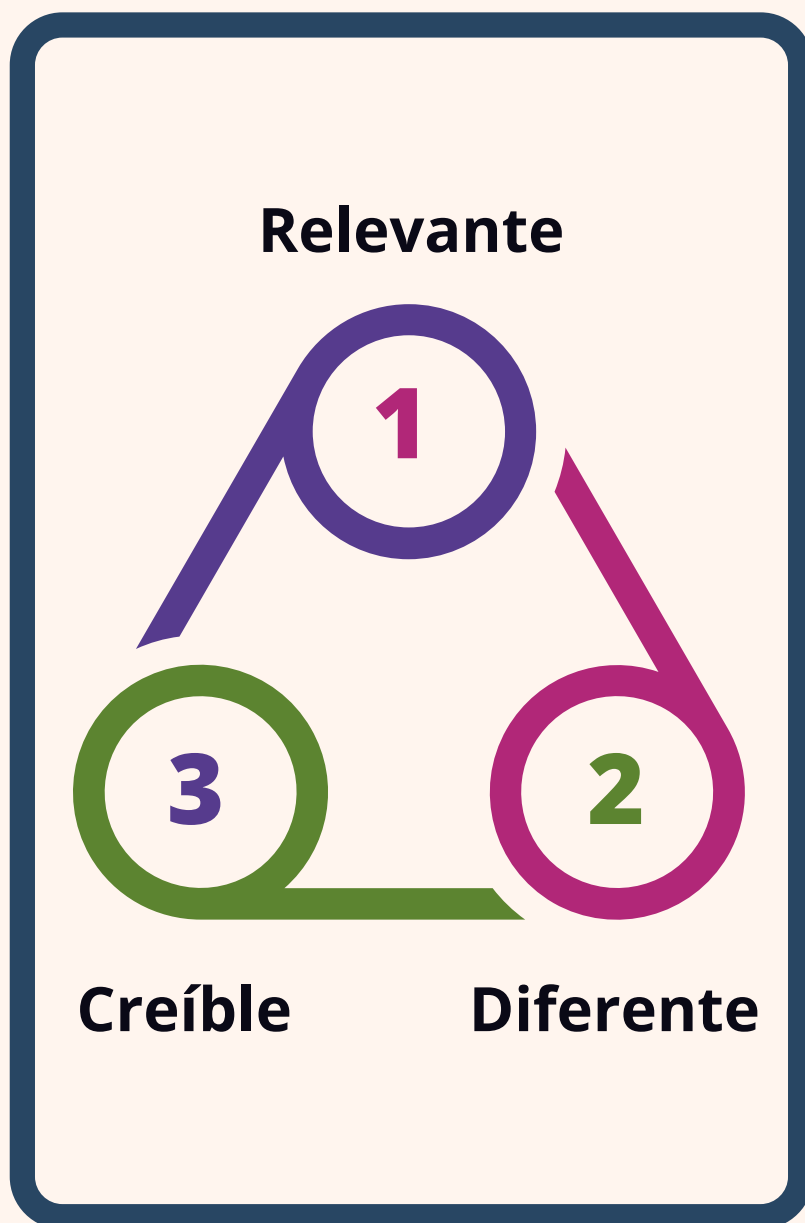
Todos los derechos reservados

Gracias por descargar una edición autorizada de este magazín y por respetar las leyes del copyright al no reproducir, ni distribuir ninguna parte de esta obra sin permiso. Escribenos al correo innova@makemas.co para solicitar reproducciones o distribución de este documento.

Makemas.
EQUIPO MAKER

PROPUESTA DE VALOR

Es una herramienta fundamental, que debe destacar cual es tu esencia y por que deberían comprar tu producto o servicio y no el de la competencia, encontrar aquello que te hace único.



La propuesta de valor llega a ser el corazón de tu modelo de negocio, te ayuda a transmitir con claridad como tu producto o servicio resuelve una necesidad.

Esta debe ser una descripción breve y clara; realizando una definición de las ventajas, beneficios o valor que aporta y lo que te diferencia de la competencia.

Se debe tener claro que una propuesta de valor NO es un slogan o una consigna.

01

DEFINE

tu cliente ideal o buyer persona; te permite identificar características comunes entre los potenciales compradores.

02

IDENTIFICA

que problema tiene tu cliente (dolor). Situaciones que los consumidores encuentran y que generan un sentimiento negativo.



03

SUPERA

siempre las expectativas de tus clientes porque un cliente impresionado es al mismo tiempo la mejor publicidad para el negocio.

04

DESCUBRE

las necesidades que satisface tu producto o servicio; ¿sabes realmente qué motiva a tus clientes a comprarte?

05

ASEGURATE

de que tu cliente comprende correctamente tu propuesta de valor, debe mostrarse de manera destacada en cualquier lugar donde esté presente tu marca



5 CLAVES

< para definir tu propuesta de valor.

05 PROPUESTA DE VALOR

MÉTODOS!

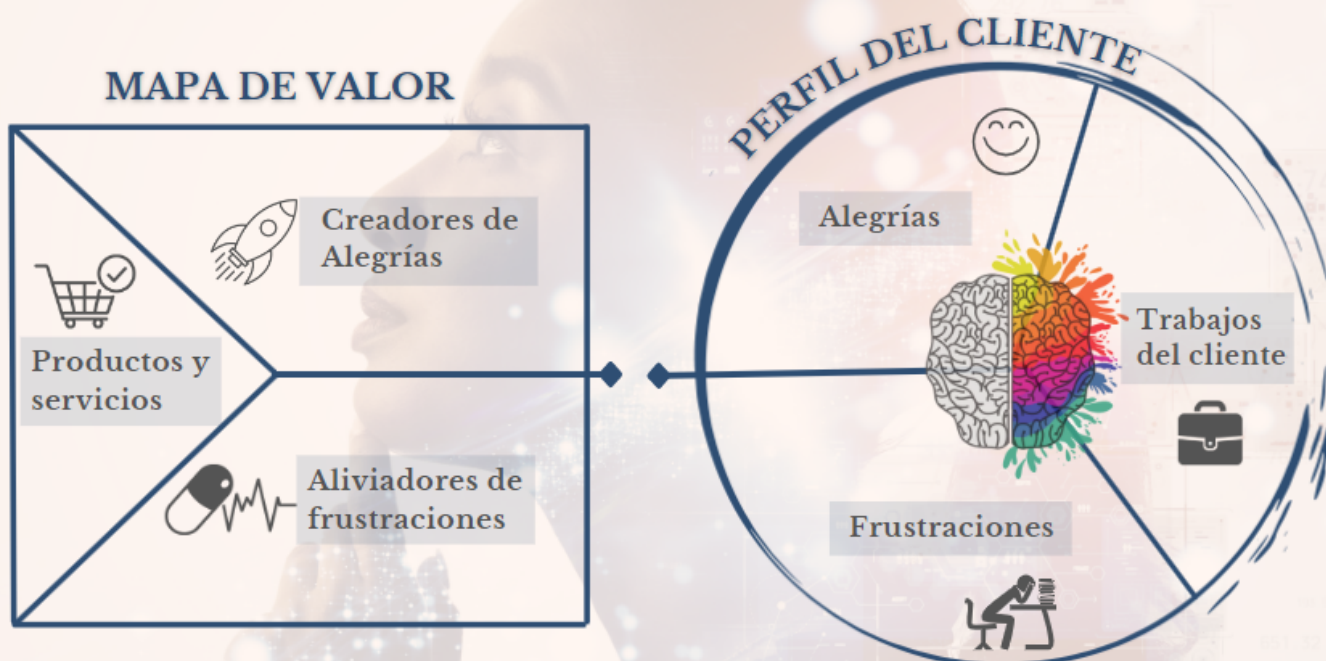
PARA EL DESARROLLO

Existen una variedad de métodos para desarrollar una propuesta de valor; aquí te presentamos los 3 más usados:

1 Canvas o lienzo (Peter J. Thomson):

diagrama que ayuda a explorar los diferentes componentes de una empresa para contribuir a una propuesta única.

Incluye características, beneficios, y la experiencia del producto o servicio; además, de las necesidades, deseos y miedos de los clientes.





2 Preguntas esenciales (Escuela de Negocios de Harvard)

Hacer una lluvia de ideas en grupo, teniendo como base tres preguntas:

- ¿A qué clientes vas a servir? (¿A través de qué canales?)
- ¿Qué necesidades vas a satisfacer? (que beneficios vas a traer a tus clientes, ¿Con qué productos? ¿Qué características? ¿Qué servicios?)
- ¿Qué precio relativo va a representar un valor aceptable para los clientes y una buena rentabilidad para la empresa? (ponte en los zapatos del cliente ¿comprarías tú lo que vendes?).

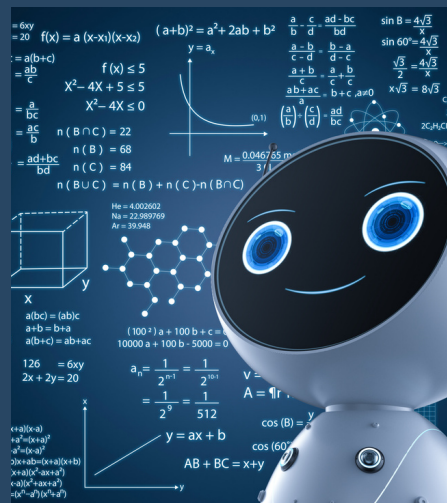
07 PROPUESTA DE VALOR

3 Formula de (Steve Blank)

Blank vio la necesidad de una fórmula sencilla para transformar una lluvia de ideas en una simple estructura de frase, la formula XYZ

- X, es tu cliente ideal.
- Y, es objetivo que buscan.
- Z, es el resumen de lo que ofrece tu producto o servicio.

"Ayudamos a **X**
a hacer **Y**
haciendo **Z**"





“

Una propuesta de valor autentica es aquella que simplifica la vida de las personas.

Lina Echeverri

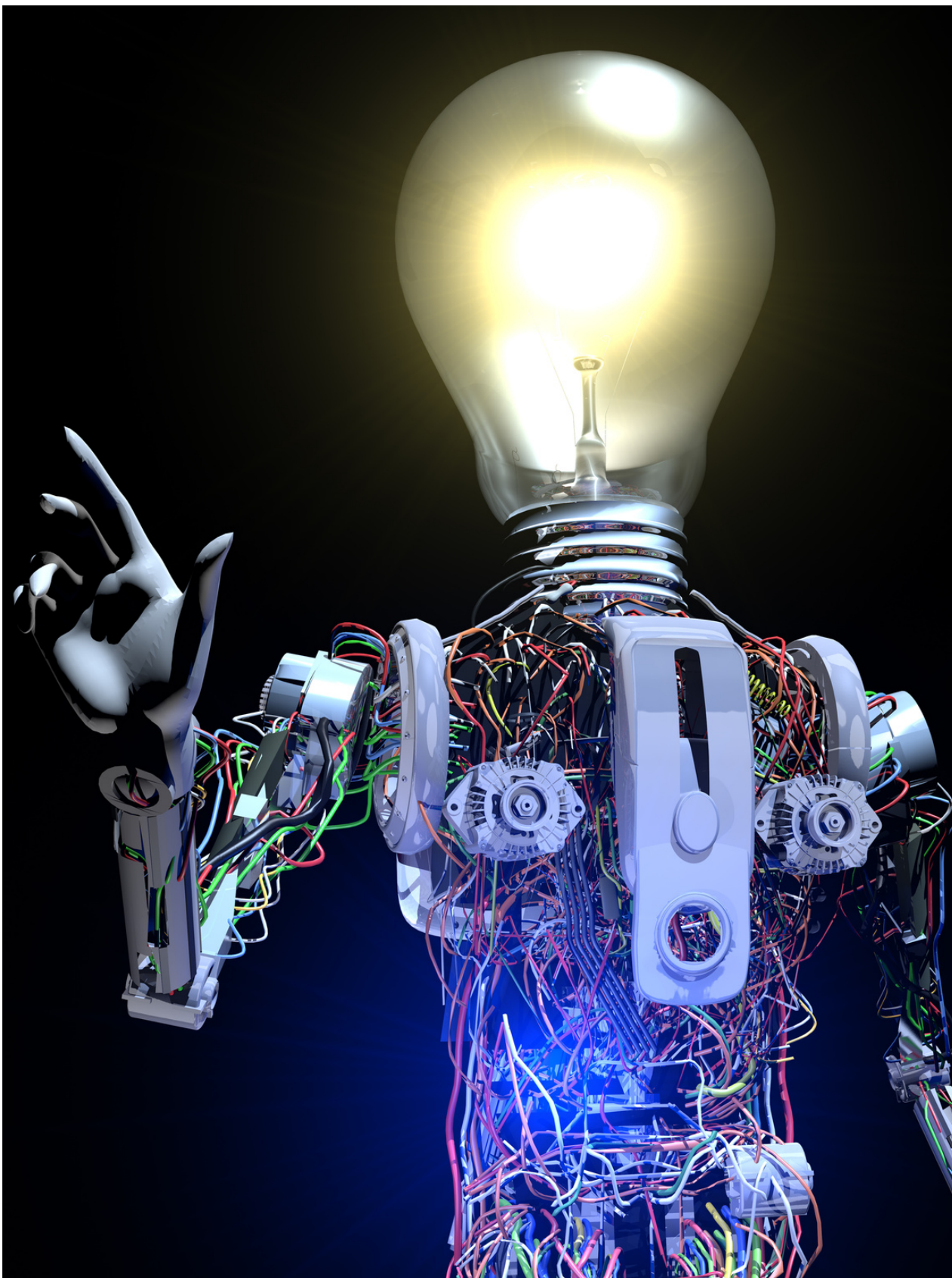
En la actualidad el, precio y calidad han dejado de ser elementos diferenciadores de las marcas, por lo que, las propuestas de valor son una estrategia esencial para mantener la

pyme en el mercado; aquí te presentamos algunas de las ventajas más relevantes que pueden aportar a tu estrategia de diferenciación:

BENEFICIOS

- ✓ Te ayuda a tener una comunicación clara con los clientes.
- ✓ Mejora el compromiso de tu cliente con tu marca.
- ✓ Describe tu marca, te ayuda a asegurar que los valores de tu pyme se transmitan de manera correcta.





MAKEMAS SAS
www.makemas.co
(+57) 3046083955
@makemas.co

