

Cómo comunicar en un párrafo o frase tu propuesta de valor

Taller de emprendimiento
TAT Angeles Olivares





Modulo 2
Como usar CANVAS



Tenemos que poder comunicar de forma muy clara a nuestros clientes potenciales nuestra propuesta de valor para que sepan porque nosotros somos diferentes.

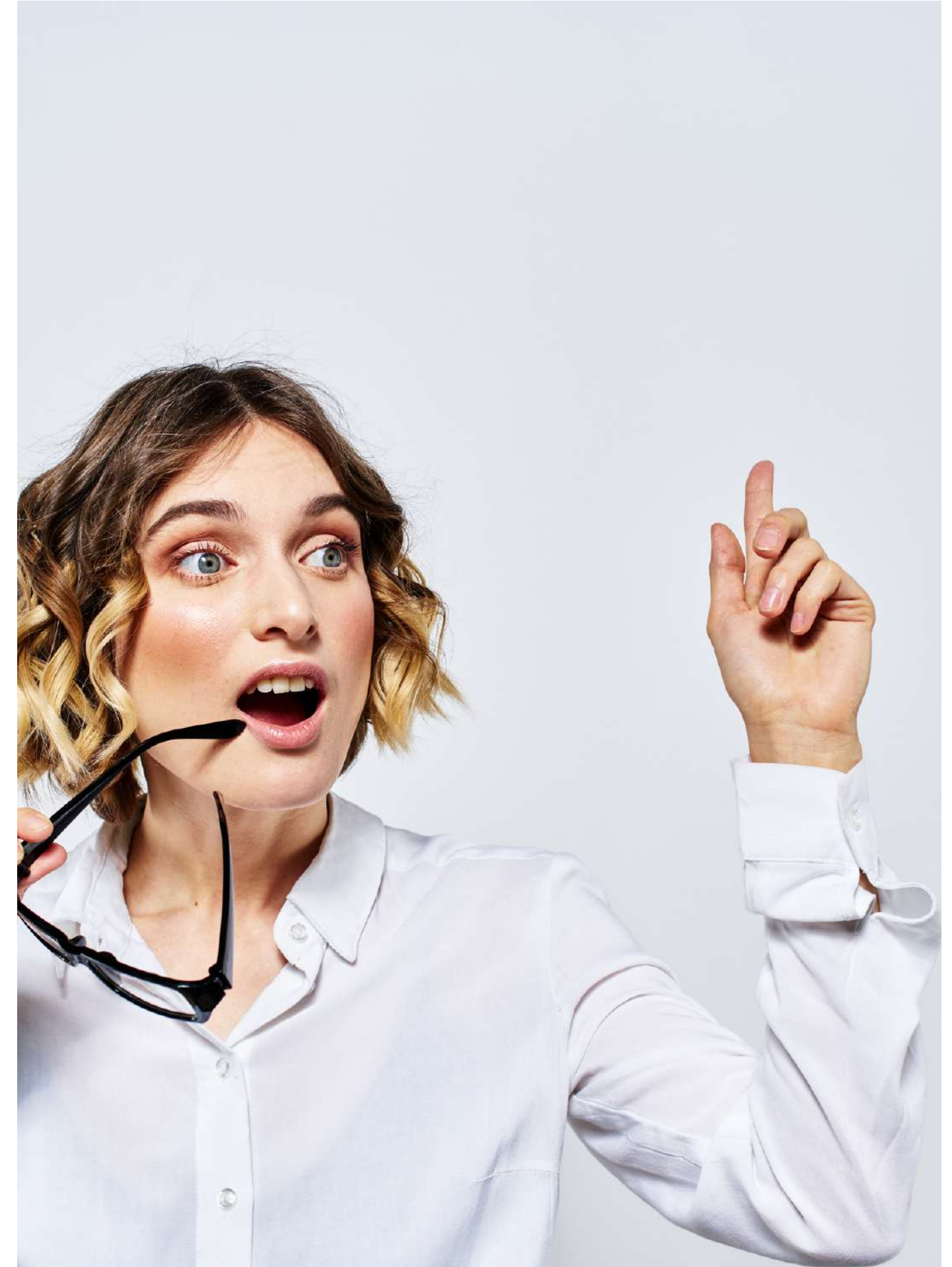
**¿Que es la propuesta
de valor?**

“ Es el conjunto de beneficios que son de mucho valor para tus clientes potenciales, y que reciben si utilizan tus productos o servicios “



Briefly elaborate on what you want to discuss.

**La propuesta de
valor es la pieza
clave de tu
modelo de negocio**



**Debe contener al menos estos
cuatro elementos**



1.- La propuesta de valor se afianza con un buen modelo de negocios.



2.- Resuelve pocas cosas pero las resuelve muy bien

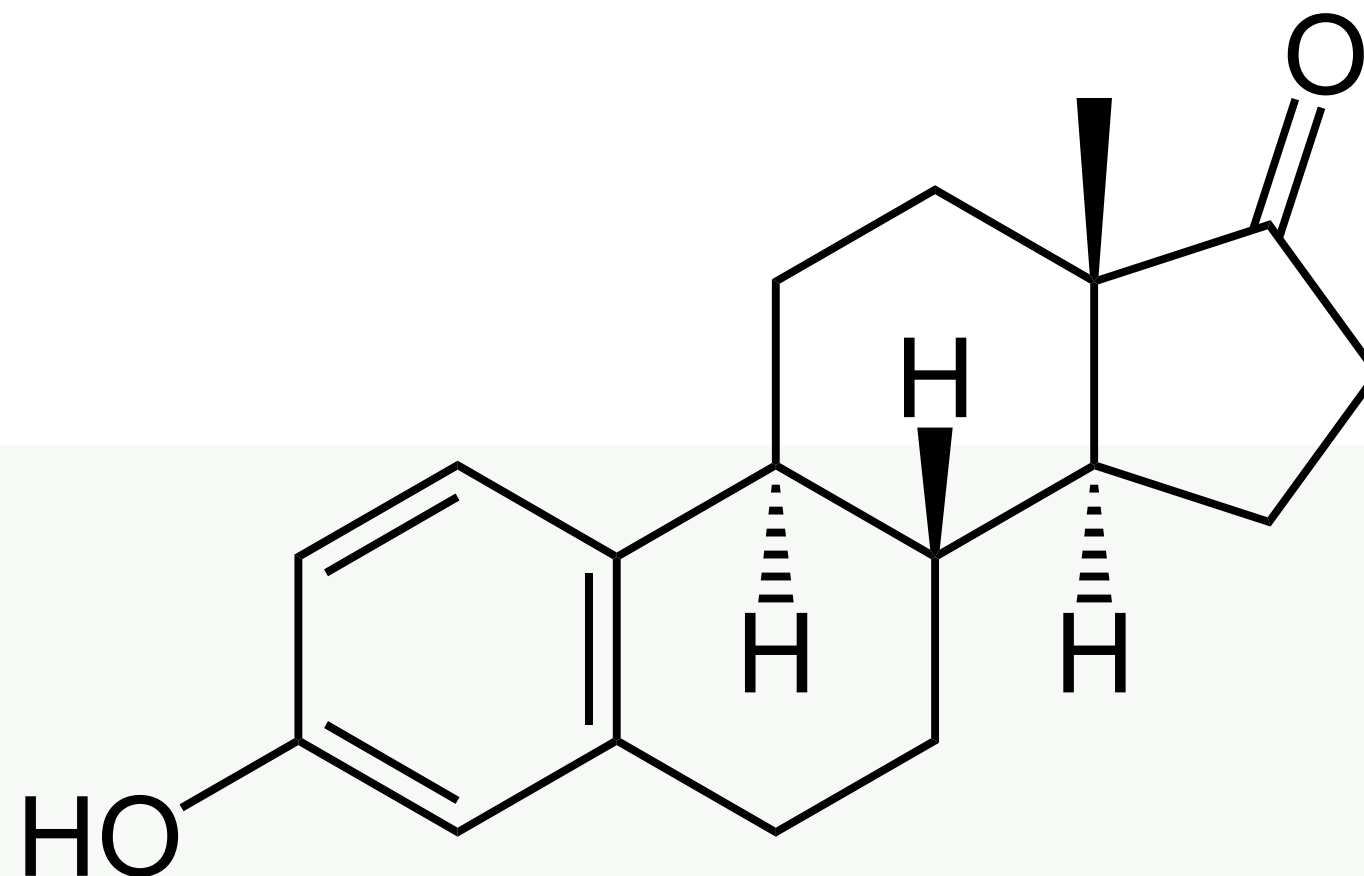
3.- Resuelve cosas que tu cliente está dispuesto a pagar.



4.- Trabajar la propuesta de valor con la mente completamente limpia.

“Hagamos una formula”

Infalible no, pero si muy útil



Nuestro (s) _ _ _ 1 _ _ _ ayuda (n) _ _ _ 2 _ _ _
que quieren _ _ _ 3 _ _ _ para _ _ _ 4 _ _ _ y
_ _ _ 5 _ _ _

Vamos a resolverla...

ayuda(n) _ _ _ 2 _ _ _

segmento de clientes

A quién vas a ayudar a resolver una necesidad con tu producto o servicio. A ese cliente potencial lo encontramos con una investigación la cual ya hemos realizado.

que quieren _ _ _ 3 _ _ _

Necesidades

Trabajos que quieren los
clientes necesidades que
quieren cubrir

para _ _ _ 4 _ _ _

frustraciones

Inicia con un verbo en infinitivo como: mejorar, reducir, etc.

> Mejorar atención

> Reducir costos

Mejorar desde lo "Negativo"

Ayudar o minimizar cualquier cosa que le moleste o le preocupe a nuestro cliente potencial.

y _ _ _ 5 _ _ _

Alegrías

Lo último son las alegrías que tu producto o servicio dará a tu cliente potencial. Beneficios extras que tu cliente trata de alcanzar.



Como talleristas o mentores de emprendimiento debemos desarrollar herramientas prácticas que permitan a nuestros usuarios asimilar de forma más fácil los temas para gestionar un negocio.

**Platicanos tú que
herramientas has
desarrollado o
cuales utilizas**



**Aunque siempre la mejor forma
de compartir en el
emprendimiento es
emprendiendo, te dejo el
ejemplo de la propuesta de
valor de mi negocio...
¡Y luego escucharemos la tuya!**

El sazón de



Arte en ensaladas

Propuesta de valor

En El sazón de Elisa nuestros huertos comestibles ayudan a mujeres ejecutivas que quieren mantener una alimentación saludable sin invertir gran cantidad de su tiempo para conservar su peso en óptimas condiciones y con ello garantizar su salud física y emocional que aunadas a su liderazgo inspiren a otros para el cuidado de su alimentación.

i Ahora te toca

a ti!