



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Desarrollo empresarial.

“Propuesta de valor”

Presenta:

Yadira Barrios López.

Sexto Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

Lic. Víctor Antonio González Salas

Sábado 06 de junio de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

Propuesta de valor

Descripción de la experiencia que recibirá el cliente dada la oferta de mercado de la compañía y de su relación con el proveedor de dicho bien o servicio.

Características

- Reflejar la funcionalidad.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características
- Comunicar lo que hace mejor la empresa.
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente

Elementos a considerar

- Cualidades del producto.
- Relación con el consumidor.
- Imagen y prestigio.

Etapas según Kotler

- Elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida.
- Determinar una postura de valor para el producto.
- Desarrollar la propuesta de valor total del producto

Categorías por Kaplan y Norton

- Mejor compra o menor costo total.
- Vanguardia en el desarrollo de productos.
- Llave en mano.
- Cautiverio.

Elementos según Mariotti

- Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto.
- Utilizar una tecnología existente para producir un nuevo.
- Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo de una forma nueva.
- Encontrar nuevas fuentes de recursos.
- Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados en los que antes no se distribuía.

Elementos relacionados con el cliente

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio.
- A qué precio se venderá.
- Características de las personas vendedoras o puntos de venta.
- Canal o canales de distribución.
- Servicios de posventa.