**“Universidad del Sureste”**

Turno matutino.

Desarrollo Empresarial

**Propuesta de Valor**

**Presenta:**

**Omar Isaí de la Cruz Paredes**

Quinto Cuatrimestre ‘U’.

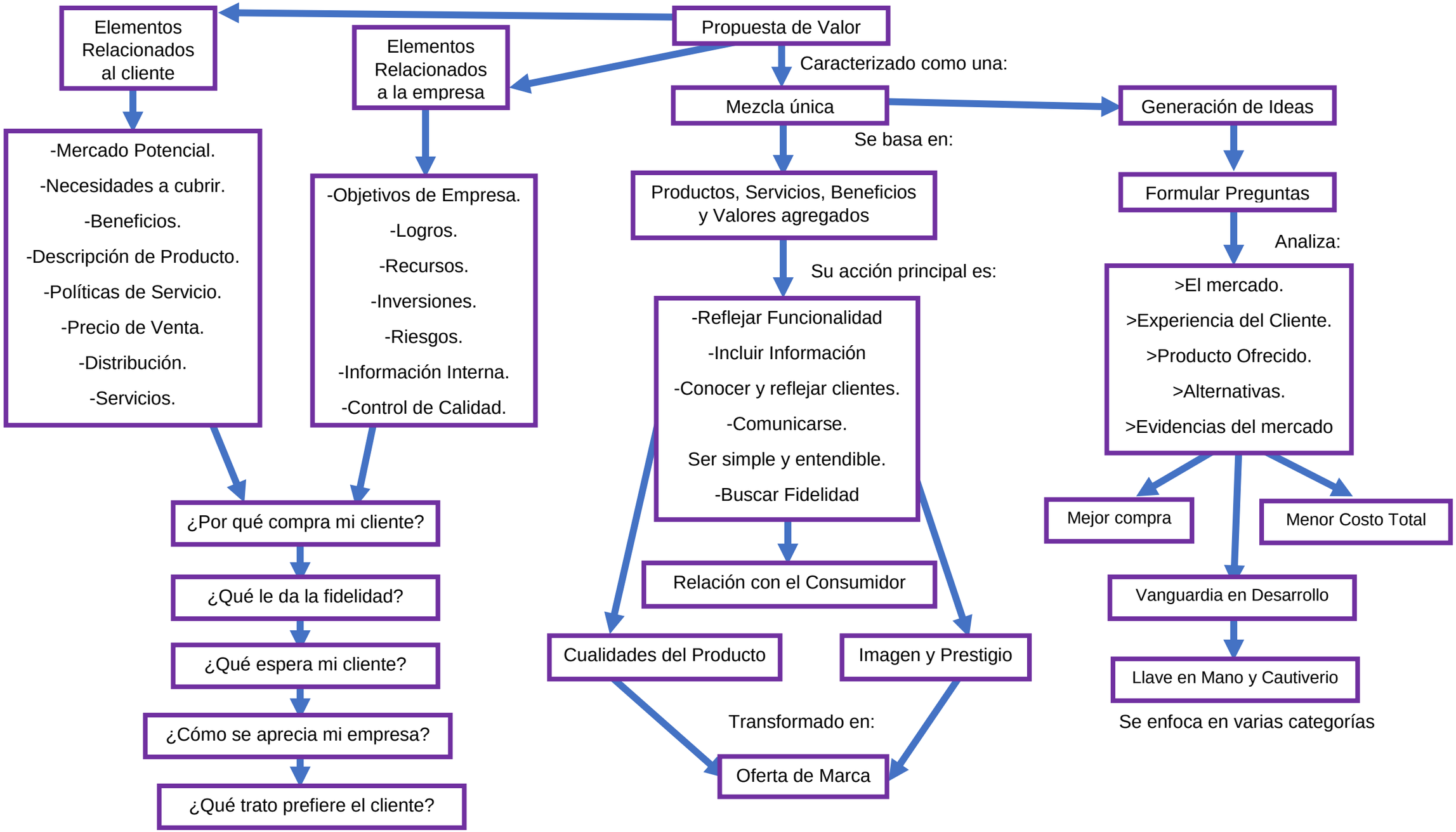
Medicina Veterinaria y Zootecnia.

**Catedrático:**

**Lic. Víctor Antonio González**

Domingo, 07 de Junio de 2020

Tapachula, Chiapas, México.


Propuesta de Valor
Elementos Relacionados al cliente
Elementos Relacionados a la empresa
Caracterizado como una:
Mezcla única
Generación de Ideas
Se basa en:
-Mercado Potencial.
-Necesidades a cubrir.
-Beneficios.
-Descripción de Producto.
-Políticas de Servicio.
-Precio de Venta.
-Distribución.
-Servicios.
-Objetivos de Empresa.
-Logros.
-Recursos.
-Inversiones.
-Riesgos.
-Información Interna.
-Control de Calidad.
Productos, Servicios, Beneficios y Valores agregados
Formular Preguntas
Analiza:
Su acción principal es:
-Reflejar Funcionalidad
-Incluir Información
-Conocer y reflejar clientes.
-Comunicarse.
Ser simple y entendible.
-Buscar Fidelidad
>El mercado.
>Experiencia del Cliente.
>Producto Ofrecido.
>Alternativas.
>Evidencias del mercado
¿Por qué compra mi cliente?
¿Qué le da la fidelidad?
¿Qué espera mi cliente?
¿Cómo se aprecia mi empresa?
¿Qué trato prefiere el cliente?
Relación con el Consumidor
Mejor compra
Menor Costo Total
Vanguardia en Desarrollo
Llave en Mano y Cautiverio
Cualidades del Producto
Imagen y Prestigio
Transformado en:
Oferta de Marca
Se enfoca en varias categorías