

**En el mundo
empresarial se habla
mucho de la propuesta
de valor, pero ¿Qué es?**



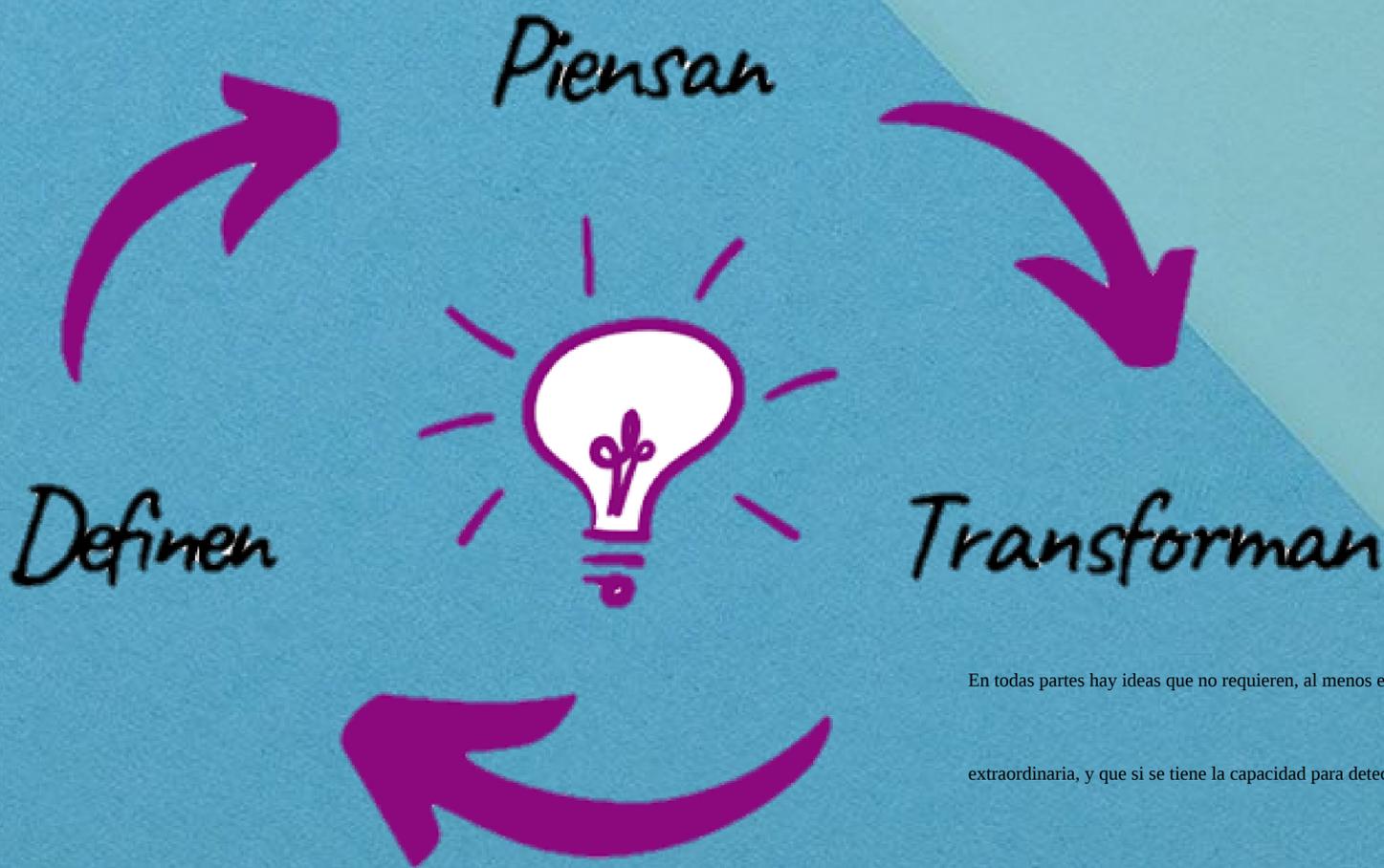
**Según Metzgel y Donaire, es la mezcla
única de productos, servicios, beneficios
valores agregados que la empresa ofrece
sus clientes.**

**¿Cuáles son sus
características?**

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio
- Incluir información importante para los clientes
- Ser lo suficientemente simple y entendible



Generación de ideas



En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la

solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas

que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas:



¿Por qué es necesario el producto? ¿Cómo se hace?

¿Dónde puede hacerse?

¿Cuándo debería hacerse?

Modelo de Negocio

Determinar costos

Definir el público meta

De que manera la propuesta de valor va a llegar al cliente

Tu cliente es lo más importante

Cuál es la rentabilidad

Que necesitas para que funcione

Relaciones clave

Desarrollo del modelo

