



UNIVERSIDAD DEL SURESTE



ALUMNO: Alfredo Franco Gordillo.

PROFESOR: Aldo Irecta Najera.

MATERIA: Taller del emprendedor.

ACTIVIDAD: Cuadro sinoptico

¿Qué es una Propuesta de Valor?

Tu producto o servicio debe tener el apoyo de una Propuesta de Valor fuerte y clara

La propuesta de valor explica:

Cómo es que tu producto o servicio resuelve y mejora una situación o problema específicos de tus prospectos.
Los beneficios específicos que pueden esperar tus clientes.
Por qué deberían de comprar contigo y no con la competencia.

idea puede ser innovadora, revolucionaria y puede ser el mejor producto

Elementos de una Propuesta de Valor:

Claridad – Debe ser fácil de entender
Indica los resultados específicos que el prospecto obtendrá.
Explica por qué es mejor y diferente.
Puede leerse en menos de 5 segundos.

La gente no compra productos o servicios, no compra características o beneficios, la gente compra "Transformación"

no tener la Propuesta de Valor alineada con el resultado final esperado

Es lo que el prospecto sentirá, obtendrá, solucionará, etc.

la generación de ideas de negocio

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

NEGOCIO.

Consiste en una actividad, sistema, método o forma de obtener dinero a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas.

UNA IDEA

Es una imagen que existe o se halla en la mente. Capacidad humana de contemplar ideas, está asociada a la capacidad de raciocinio, autorreflexión, la creatividad y la humanidad de adquirir y aplicar el intelecto.

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir. Un buen negocio empieza con una buena idea de negocios.

Qué producto o servicio venderá su negocio
A quién le venderá su negocio
Cómo venderá su negocio sus productos o servicios
Qué necesidad de sus clientes atenderá su negocio