



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRATICO: MARIA DE LOURDES

DOMÍNGUEZ FIGUEROA

ALUMNA: RAQUEL VIRGINIA

RIZO ESCALANTE

Propuesta de valor qué es Cómo se hace y ejemplos

Aclara la función de tus productos o servicios

Tu propuesta de valor debe apuntar a abordar una necesidad principal del cliente. Este enfoque limitado ayuda a mantener tu propuesta de valor clara y fácil de entender. Con solo una idea principal por comprender, tu audiencia podrá decidir rápidamente si tu producto o servicio será o no la mejor solución para ella.

2. Muestra los resultados específicos que brindas

Este documento se encarga de comunicar los resultados específicos que tu cliente puede recibir de tu producto o servicio. ¿Ahorrarán tiempo? Demuestra cómo.

Los resultados específicos serán componentes críticos de tu propuesta de valor, ya que ejemplificarán exactamente cómo tus clientes utilizarán tu solución para resolver sus problemas

3. Detalla los puntos de diferenciación de tu marca

Tus clientes potenciales no solo evalúan las ofertas de tu empresa en función de sus propias necesidades, sino que también las comparan con lo que ofrece la competencia. Como resultado, tu propuesta de valor deberá incluir puntos detallados de diferenciación. Estos puntos clave ayudarán a los clientes a comprender exactamente lo que distingue a tu empresa.

4. Te ayuda a conectar con clientes potenciales

Los factores que influyen en un cliente potencial para convertirse en un cliente leal son limitados. Ya sea que tu industria tenga muchas oportunidades para diferenciarte (como el comercio minorista) o prácticamente ningún identificador único (como los productos lácteos), encontrarás que una propuesta de valor ayudará a configurar tu cliente ideal y posicionar tu negocio como la mejor solución para sus necesidades.

Elementos de una propuesta de valor

El título de tu propuesta de valor describe el beneficio que recibirá el cliente como resultado de realizar una compra en tu negocio. El título puede ser creativo y atractivo, pero ante todo debe ser claro y conciso.

Subtítulo que explica la oferta de tu empresa

El subtítulo o párrafo debe explicar en detalle qué ofrece tu empresa, a quién sirve y por qué. En esta sección, puedes ampliar la información del título.

Elemento visual que transmite el valor

En algunos casos, un video, una infografía o una imagen pueden transmitir tu propuesta de valor mejor que las palabras por sí solas. Mejora tu mensaje con estos elementos visuales para captar la atención de tu audiencia.

Bibliografía

<https://blog.hubspot.es/marketing/crear-propuesta-de-valor>