

## PROPOSICIÓN DE VALOR





- ¿Qué necesidad o problema resolvéis?
- ¿Qué es lo que te hace diferente v. por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?



## Recuerda que:

- Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.
- Nuestro valor puede ser:
  - · Cuantitativo: por ej., el precio Cualitativo: por ei.. el diseño
- La diferenciación de la competencia puede venir a través de:
  - Novedad
  - Prestaciones
  - Personalización
  - Facilitar el trabajo

- Diseño
- Marca/Status
- Precio
- Reducción de riesgo
- Disponibilidad



## No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Especificar con claridad v detalle qué problema resolvéis a vuestros clientes, explicando en qué radica el carácter novedoso del provecto.
- Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad. el diseño, la seguridad, etc.) para vuestro cliente o segmento de clientes



## Caso práctico, IOIKAN:

El valor que aportan nuestros amigos con su proyecto es la realización de diseños personalizados en los skates que ofrecen a sus clientes.



