

PROPOSICIÓN DE VALOR





- ¿Qué necesidad o problema resolvéis?
- ¿Qué es lo que te hace diferente y, 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 ej., 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 y detalle qué problema resolvéis a vuestros clientes, explicando en qué radica el carácter novedoso del proyecto.
- · 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.



